Lorenz

Gespräche

über

Hypotheken-Versicherung.

Herausgegeben

von

Christian Lorenz.

Zweite vermehrte Auflage.

Dresden,
Verlagsbuchhandlung von Rudolf Kuntze.
1860.

Vorwort zur ersten Auflage.

Die Gespräche, welche durch diese Schrift Allen, die sich für die Hypothekenversicherung interessiren, dargeboten werden, haben einestheils den Zweck, an den Ereignissen, wie solche im Leben alltäglich vorkommen und vorkommen können, die Anwendbarkeit und Vielgestaltigkeit der Idee selbst zu vergegenwärtigen, anderntheils liegt bei der Veröffentlichung auch die Absicht zu Grunde, die Einrichtungen der bis jetzt noch einzigen Anstalt für Hypothekenversicherung anschaulich zu machen. Der Verfasser verdankt die Kenntniß dieser Einrichtungen dem bei der Dresdner Anstalt in umfassendster Weise geübten Grundsatze der Offenheit. Es herrscht daselbst keine Spur von Geheimnißkrämerei. Ohne diese bei Versicherungsgesellschaften bis jetzt noch so selten anzutreffende Liberalität würde es ihm kaum möglich gewesen sein, in den vorliegenden Gesprächen ein deutliches Bild dessen zu geben:

> was die Hypothekenversicherung überhaupt ist, und welche Bedeutung sie muthmaßlich in nicht zu ferner Zukunft erlangen wird.

Möchte diese Zukunft vor Allem der Dresdener Gesellschaft beschieden sein, möge sie grünen, blühen und gedeihen zu des Vaterlandes Ehre und Glück und zu ihrer Unternehmer Freude! Dieß wünscht von Herzen

Dresden, den 24. December 1859.

Christian Lorenz.

Vorwort zur zweiten Auflage.

Obgleich nur wenige Wochen seit dem Erscheinen der ersten Auflage vorliegender Gespräche verflossen sind, so war es bei der unaufhaltsam fortschreitenden Entwickelung der Sächsischen Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft doch möglich, auch in so wenigen Wochen neue Thätigkeitsäußerungen dieser interessanten Anstalt kennen zu lernen. Sowie dieselben der Wahrheit entsprechen, versuchte der Verfasser sie in den Gesprächen zur Darstellung zu bringen. Was den dereinstigen muthmaßlichen Abschluß solcher Geschäfte anlangt, mußte er freilich bei Erzählung derselben der Zukunft vorgreifen. Er beabsichtigte aber auch in diesen Gesprächen nicht blos eine Schilderung bereits eingetretener Zustände zu geben, sondern, wie schon in der Vorrede zur ersten Auflage erwähnt, gleichzeitig ein Bild von der Bedeutung zu entwerfen, welche die Hypothekenversicherung muthmaßlich in nicht zu ferner Zeit erlangen wird. Sollte es dem Verfasser vergönnt sein, diese Schrift in dritter Auflage erscheinen zu lassen, dann würde er wahrscheinlich Gelegenheit haben, auch den noch in der Errichtung begriffenen Geschäftszweig der Fabrik-Creditversicherung als in Wirksamkeit bestehend darzustellen, während er jetzt nur erst ein Werdendes ist. Doch erschien uns gerade dieser Geschäftszweig, von dessen Ausführungsmodalitäten wir schon jetzt die genaueste Kenntniß nehmen durften,

ein so großartiger und namentlich für ein industrielles Land wie Sachsen so wichtiger, daß wir es für unsre heilige Pflicht hielten, das Verständniß desselben in diesen Gesprächen gleichsam mit vorbereiten zu helfen.

So fügt sich ein Glied zum andern, bis das ganze Gebäude der Hypothekenversicherung als ein wohl construirtes Bauwerk, die vollständige und gelungene Lösung der Grundcreditfrage in sich schließend, vor uns steht. Der Baumeister übergiebt, nachdem der Bau in der Hauptsache vollendet, sein Werk dem Bauherrn und trennt sich, zur Erfüllung einer andern Mission erkoren, leider von ihm. Aber der Bauherr wird das Haus von einem tüchtigen Administrator verwalten lassen, damit es von Allen, die es benutzen, nicht blos in guten Tagen, sondern auch im Sturm und Wetter der Zeiten wohnlich befunden werde. Allen, dem Baumeister wie dem Bauherrn, dem Bauwerke und seiner künftigen Administration möge der reichste Erfolg beschieden sein. Einen getreuen Handlanger werden dieselben immer finden an

Dresden, Ende Januar 1860.

Christian Lorenz *).

---

*) Es ist in mehren öffentlichen Blättern ein Bedauern darüber ausgesprochen worden, daß der Verfasser dieser Gespräche nicht seinen wahren Namen genannt, sondern unter einem pseudonymen geschrieben habe. Muß diese Pseudonymität auch zugegeben werden, so sind doch deshalb alle Vermuthungen über den Namen des Verfassers unrichtig, weil er nicht in einer, sondern in zwei Personen lebt, deren Antheil an der vorliegenden Schrift etwa so zu bestimmen ist, daß die eine das gemüthliche, die andere das ungemüthliche, abstracte Element in derselben vertritt. Die erstere Person ist in der That Herr O. L. Heubner, die letztere:

Christian Lorenz.

Inhaltsverzeichniß.

I.

Dorfgasse in Breitenbach.

Der Handelsmann Frantz, sein Nachbar, der Gutsbesitzer Freund, und der Gastwirth Ohnesorge sitzen auf der Bank vorm Hause und rauchen ihr Sonntagspfeifchen. Der Hausbesitzer Stein und der Schreiber Wolf treten später hinzu.

Ohnesorge. Heute fuhr der Erbrichter Schimmel aus Grün hier durch, der Mann hat sein Gut so in die Höhe gebracht, daß es dem schönsten Rittergute gleicht.

Frantz. Wer viel hat, dem wird viel gegeben. Ein schuldenfreies Gut, das seine 30000 Thlr. werth war, und noch ein hübsches Sümmchen in Baarem, — ich glaube schon, daß er das Erbgericht jetzt um 60000 Thaler nicht hingiebt.

Ohnesorge. Er weiß es anzustellen. Vorm Jahre wurde er mit der Wiesenbewässerung fertig. Von der neuen Wiese, dem Sumpfloch hinten an der Grunder Grenze, das kaum zum Weidelande taugte, hat er schon im zweiten Jahre zwanzig Fuder Heu weggefahren. Es stecken aber auch Capitalien drin.

Freund. Ja, wer nur Capitalien zum Hineinstecken hätte. Ich würde auch nicht der Letzte sein.

Ohnesorge. Jetzt geht er damit um, eine große Brauerei anzulegen. Die Fonds dazu hat er, das Geschick auch, er muß noch zum steinreichen Manne werden.

Freund. Ich gönne ihm sein Glück; der Mann denkt nicht blos an sich selbst, er sorgt auch nach außen hin und schafft viel Gutes.

Frantz. Leben und Lebenlassen! Wem viel gegeben ist, von dem wird viel gefordert. Ich bin mit Wenigem zufrieden. Eng und wohl ist besser als weit und weh.

Freund. Ja wohl; Zufriedenheit ist die beste Haushälterin. Aber wenn man sein Hauswesen gern in Ordnung hält, und wenn man sieht, daß hier und dort mit Nutzen geschafft werden könnte; wenn man das Zeug dazu hätte, eine Wirthschaft herzustellen, die ein überreiches Auskommen gewährte, und man sich anstatt dessen von Morgen bis Abend halb umsonst abplagen und dabei darben muß — Alles nur deshalb, weil's an einem bischen Capital fehlt — das ist eine verdrießliche Geschichte.

Ohnesorge. Ja, wenn Du das große, frisch untern Pflug gebrachte Stück in der hintern Gelänge gehörig planiren und trocken legen könntest, hättest Du bei derselben Arbeit den doppelten Ertrag.

Freund. Ich möchte auch lieber den Boden von Grund aus aufbessern, als mir mit Guano hinhelfen. Im großen Waldteich draußen ist Material genug; aber dazu brauchte ich ein paar Pferde und einen Knecht mehr. Das ginge schon, wenn ich die obern Wiesen zu Kunstwiesen gemacht hätte, ich habe das prächtigste Wasser zum berieseln; aber da heißt's wieder: Geld! Geld! Geld! Kurz es fehlt hinten und vorn, ich bin überall gehemmt und komme beim besten Willen nicht weiter.

Frantz. So nimm ein Capital auf, Dir giebt's Jeder.

Freund (bitter lächelnd). Jeder! Geh nur hin und borg' Dir Geld heutzutage, dann wirst Du's wegbekommen, was es heißt, nach Gelde gehen!

Frantz. Wer Nüsse essen will, darf das Krachen nicht scheuen.

Freund. An Mühe habe ich's nicht fehlen lassen; ich habe tausend vergebliche Gänge gemacht. Ihr wißt ja, daß ich mein halbes Kaufgeld an's Erbe noch schulde, und über die Hälfte bekommt man von keinem soliden Capitalisten Credit.

Ohnesorge. Hast Du's denn nicht bei der Hypothekenbank versucht?

Freund. Da bekommt man kein baar Geld, sondern Pfandbriefe, die man nach Umständen nur mit Verlust zu baar Geld machen kann. Ich hätte mich aber nicht dran gestoßen, denn ich hätte dann wegen des Abzahlens keine Sorge gehabt und wäre das Capital mit der Zeit von selbst losgeworden, wenn's auch lange, sehr lange dauert. Aber zuerst hieß es, so kleine Güter, wie das meinige, würden nicht angenommen. Ich ließ mich nicht abschrecken; ich erbot mich, ein Uebriges zu thun, meine Folien

zu consolidiren und einen Theil des zu erborgenden Darlehns zu einem neuen Ankauf zu verwenden — ich hatte mein Auge auf Naglers Beigut geworfen und hätte auch dies mit auf das consolidirte Folium bringen lassen, um ein großes Ganze herzustellen; — dieses Gesammtgut würde groß genug gewesen sein, um bei der Hypothekenbank anzukommen, aber nun kamen die Schulden an die Reihe, und da war keine Rede mehr davon. Man berechnete den Gesammtwerth nach Steuereinheiten, die Schulden, das neue Darlehn eingerechnet, würden sich bis zwischen 60 und 70 Procent desselben erstreckt haben, und so wurde ich rund abgewiesen.

Ohnesorge. Es ist doch Manchem geglückt, noch ein Capital aufzunehmen, der sich mit Dir von ferne nicht messen kann.

Freund. Ich weiß das; frage nur den Viertelshüfner Späte auf dem Berggut, wie sie's ihm gemacht haben. In solche Hände gebe ich mich nicht. Da plage ich mich lieber fort, wie ich mich mein Leben lang geplagt habe. Der Späte treibt's kein Jahr mehr, da muß er von Haus und Hof wandern. Er hat mir's unter Thränen geklagt, es ist ihm schon wieder gekündigt, und das letzte Mal, etwa vor 11 Monaten, hatten sie ihn bis auf's Hemde ausgezogen.

Ohnesorge. Aber zum Donnerwetter! Wofür sind denn die Wuchergesetze da?

Freund. Ach lieber Ohnesorge; die schaden mehr als sie nützen. Es würde gewiß mancher Ehrenmann einem Andern aus der Noth helfen, wenn sie mit einander den Zins für die Capitalhilfe frei vereinbaren könnten. Mit fünf Procent will's freilich Niemand gern riskiren, und das kann ich, wie emsig ich auch selbst ein Darlehn suche, Niemanden verdenken.

Ohnesorge. I sieh mal an, Du suchst Geld, weißt, wie sie's machen, und nimmst dennoch die Wucherer in Schutz! Du willst Dich wohl später auch einmal auf dieses Geschäft legen? Es mag einbringlich sein für den, der's so recht versteht. Viel Herz darf einer dabei nicht im Leibe haben, denn sonst dächt' ich, müßten ihm die Leute, die er von Haus und Hof gejagt, mit ihren Kinderchen bettelarm, wie sie durch ihn geworden sind, manchmal im Traume vorkommen.

Freund. Ja eben, daß man brave Männer, die Einem aus der Noth helfen, dafür aber mehr als 5 Procent verlangen, mit solchen Halunken in eine Classe wirft, ihnen auf Grund solcher längst veralteten Gesetze den Proceß macht und sie möglicher Weise aufs „Gütchen" schickt, das ist's ja eben, was sie abhält, Geld auf Grundbesitz auszuleihen. Mag

doch jeder machen, was er will! Da werden sich Leute genug finden, die Gelder ausleihen. Eine Zeit lang wird's noch fehlen; ist aber einmal das Vorurtheil niedergedrückt, dann wirds besser. Wir haben's ja bei'm Kornwucher auch gesehen. Was war das für ein Geschimpfe gegen den Kornwucher! Und wenn man's bei Lichte betrachtet, danken wir's obendrein noch den sogenannten „Kornwucherern", daß wir bei Theuerungen und Mißernten nicht geradezu verhungern. Also laßt Jeden thun, was ihm frommt. Die Concurrenz wird ihn schon im Zügel halten. Mit dem Staate ist's gerade so. Wenn der Staat Geld braucht, kümmert er sich ja auch nicht um die Wuchergesetze. Er schreibt hundert und bekommt 90, ja oft nur 80, verspricht obendrein 5 und mehr Procent und gewährt Porto- und Stempelfreiheit für dergleichen Anlehenssachen, je nach seinem Credit und dem Credit anderer Staaten, die mit ihm zu gleicher Zeit Anlehen ausschreiben. Wenn einem Capitalisten auf solche Weise fünf, sechs und mehr Procent bei Anlage seines Geldes in Staatspapieren angeboten werden, da müßte er wirklich doch ein sehr gutmüthiger Tropf sein, wenn er unser Einem helfen, sich mit höchstens 5 Procent begnügen, den Quittungsstempel 2c. bezahlen wollte und dabei außerdem noch für dieses Darlehn auch Steuer zahlen sollte, während er, wenn er Staatspapiere besitzt, sich um weiter nichts als um's Couponabschneiden zu bekümmern hat.

Frantz. Freund, Du sprichst ja wie ein Buch. Aber recht hast Du. Drum lob ich mir den Handel. Bei einem kaufmännischen Geschäft kann mir Niemand den Zinsfuß vorschreiben. Wohl mir, daß meine paar Hypotheken feststehen. 's ist ein Glück, daß ich den kleinen Handel habe. Da steckt der Credit drin. Sonst hätten sie mir die Capitalien vielleicht auch schon gekündigt.

Freund. Halte sie warm. Deinen kaufmännischen Credit in allen Ehren; aber wenn Du Hypothekencapitalien brauchst, so wirst Du daran glauben müssen. Denkst Du denn, daß ich nicht auch Geld auf meinen persönlichen Credit bekommen könnte! Ich war erst neulich bei dem Herrn Banquier Hammer, von dem ich gewöhnlich das Geld für meine Wolle ausgezahlt erhalte. Der sagte mir: „Lieber Freund, wenn Sie tausend oder fünfzehnhundert Thaler gegen dreimonatlichen Wechsel haben wollen, die gebe ich Ihnen sehr gern, auch würde ich mich geneigt finden lassen, das Papier auf weitere drei Monate zu prolongiren. Aber auf Hypothek und auf Ihr Grundstück? — Nein das thue ich nicht. Und das können Sie mir nicht verdenken. Denn was mit Ihrem Gute in zwei, drei und mehr Jahren wird, das kann ich nicht übersehen, auch kann ich mein Geld nicht festlegen. Die übrigen Verhältnisse aber, die kann ich so weit richtig be-

urtheilen, däß ich gewiß weiß, daß binnen der kurzen Zeit meines Ihnen gegebenen Wechselcredits nichts Großes passiren kann und mein Geld nicht gefährdet ist.“

Ohnesorge. Von seinem Standpunkte hat der Herr Hammer auch Recht. Aber sagt mir Kinder, was soll denn nun werden? s' ist ja, als hätte sich Alles gegen den Grundbesitz und den Grundcredit verschworen. Die Noth ist allgemein. Neulich sah ich eine neue Firma am Dresdener Altmarkt, — ich trug gerade meine Zinsen zu Herrn Frisch, 's war mir auch ein bischen spät damit geworden — die fiel mir in die Augen:

„Sächsische Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft“

— ob denn die etwa dem Uebel abhelfen will?

Freund. Es heißt so; ich habe noch keinen rechten klaren Begriff davon. Ich sprach mit dem Hausbesitzer Stein, der mir manchmal Breter abkaufte, über die Sache; er wußte auch noch nichts Ordentliches, schien sich aber ebenfalls Hoffnung zu machen, daß ihm die Gesellschaft vielleicht unter die Arme greifen könne.

Frantz. Hypothekenversicherung! Das klingt mir sonderbar. Ich dächte, die guten wären fest genug, und die schlechten — was ist an denen zu versichern?

Ohnesorge. Ei sieh, da trifft ja wieder einmal das alte Sprichwort ein: eben haben wir von Herrn Stein gesprochen, und da kommt er mit dem klugen Herrn Wolf gerade um die Ecke gegangen. Guten Morgen, Herr Wolf! Guten Morgen, Herr Stein! Auch heute in Geschäften, Herr Wolf?

Wolf. Daß Gott erbarm! In Geschäften! Wenn die Sachen so fort gehen, wird's zuletzt ganz aus damit. Man mag anklopfen, wo man will, nirgends Geld zu bekommen. Erst haben die Leute ihre Capitalien den Actiengesellschaften mit 20, 30 und noch mehr Procent Dividenden — im Prospect — an den Hals geworfen, und nun setzen sie sich auf's Töpfchen Restthaler, das sie aus der Crisis gerettet haben, und weichen und wanken nicht.

Frantz. Es ist kein Vertrauen unter den Leuten. Kein Wunder, daß sie nach solchen Erfahrungen die Flügel hängen lassen.

Wolf. Oder durch neue und noch gewagtere Speculationen die gehabten Verluste zu decken suchen.

Frantz. Dem Adler steht die ganze Luft offen.

Ohnesorge. Auch dem Geier.

Wolf. Spaß bei Seite! Maßhalten ist zu allen Dingen gut. Darin besteht eben das Unglück, daß die Mittelstraße verloren gegangen ist. Man will mit Gewalt reich werden. Geht's auf dem einen Wege nicht, so geht's auf dem andern. Thun's die Actien nicht, so thun's die Hypotheken. Es ist nicht allen Geldmännern Ernst mit ihren Klagen über böse Schuldner, und ihr panischer Schrecken vor Verlusten ist nichts als blauer Dunst — nämlich bei den Wucherern, die nach langem Seufzen und Bitten auf dritte Hypothek ausleihen und von 13000 Thlrn., wie der Fall neulich vorgekommen, 4000 Thlr. abziehen, — „wegen des Risico" — wie sie sagen. Nun will ich den Mann sehen, der in ohnedies bedrängter Lage 4000 Thlr., sammt dem, was drum und dran hängt, mit einem Schlage verlieren und dabei wieder auf einen grünen Zweig kommen soll!

Freund. Aber wie können Sie zu solchen Geschäften die Hand bieten, Herr Wolf?

Wolf. Die Hand bieten? Ich? Ei, bei Leibe! Da soll mich der liebe Herr Gott im Himmel droben behüten. Was kann ich dafür, wenn der Capitalist dem Schuldner 4000 Thlr. weniger auszahlt, als auf dem Papiere steht? Das ist Rechnungssache. Wie die Herren ihre Rechnung mit einander schließen, davon weiß ich nichts. Ich begnüge mich mit meinem bescheidenen Proxeneticum von höchstens 2 Procent; thut bei 13000 Thlr. 260 Thlr., und von diesem bischen Lumpengeld geht mir die eine Hälfte in Verlägen drauf, und die andere läuft man an den Stiefelsohlen ab.

Frantz. Aus Rattenzähnen läßt sich kein Elfenbein machen; nicht wahr, Herr Wolf? Sie müssen die Leute nehmen, wie sie sind, und verhungern können Sie auch nicht. Was sagen Sie zu der neuen Gesellschaft in Dresden? Werden die Geschäfte unter ihrer Firma wieder flotter gehn lernen, als sie bisher gegangen sind?

Wolf. Wer an die Straße baut, hat viele Baumeister. Aber Spaß bei Seite! Hinter der Gesellschaft steckt etwas. Wissen Sie, wer an der Spitze steht?

Stein. Die Namen der Herren haben einen guten Klang.

Frantz. Die Namen thun's doch nicht allein; man muß wissen, ob die Sache von innen heraus Kern hat.

Wolf. Allerdings; und daran fehlt's in diesem Falle nicht. Die Herren könnten auch, wenn's Noth thäte, für den Riß stehen; es sind die angesehensten Geldnotabilitäten darunter.

Freund. Damit, daß die Herren, wenn das Unternehmen scheiterte, die einmal eingegangenen Verbindlichkeiten aus ihrem Beutel deckten, wäre

der Noth der Grundbesitzer nicht abgeholfen. Es kommt darauf an, ob die Gesellschaft Aussicht habe, das Begonnene durchzuführen, wozu vor allen Dingen gehört, daß sie selbst bei den Geschäften, die sie macht, nicht zu kurz kommt.

Stein. Das meine ich auch. Wenn die Gesellschaft Hypotheken versichert, die nach der gewöhnlichen Annahme für schlecht gelten, so muß sie sich doch einen ohngefähren Ueberschlag gemacht haben, wie weit dabei ihr Risico geht, und wie weit sie selbst gehen kann, wenn sie nicht zu stark in die Verluste gerathen will.

Wolf. Das wird wohl auch in sehr umfassender Weise geschehen sein. Ich erinnere mich gelesen zu haben, daß z. B. in Sachsen in den 12 Jahren von 1846 bis 1857 10117 nothwendige Subhastationen stattgefunden haben. Dies giebt einen Durchschnitt von 843 jährlich, und da es in Sachsen überhaupt 232454 städtische und ländliche Besitzungen giebt, so ist das Verhältniß zwischen diesen und den Subhastationen wie 275 zu 1.

Frantz. Das heißt also, von 275 Besitzungen kommt im Durchschnitte eine jährlich zur Subhastation; das hätte ich doch nicht gedacht. Wie sieht's denn da zwischen Stadt und Land aus?

Wolf. Sehr verschieden. Warten Sie einmal; ich habe mir die Zahlen, weil sie in mein Fach einschlagen, in meine Brieftasche geschrieben. Richtig, hier steht's. Nach dem 12jährigen Durchschnitt von 1846 bis 1857 kam in den Städten eine nothwendige Subhastation auf 180, in den Dörfern auf 362 Gebäude, so daß also in den Städten durchschnittlich gerade noch einmal so viel Subhastationen im Verhältnisse zur Häuserzahl vorkommen als auf dem Lande.

Frantz. Es giebt wohl auch große Unterschiede zwischen Stadt und Stadt und Dorf und Dorf?

Wolf. Allerdings; am besten war das Verhältniß, was die Städte anlangt, in dem Städtchen Weißenberg, da kam eine Subhastation auf 860 Gebäude; dann folgt Altgeißing mit 1 zu 792, Altenberg mit 1 zu 612, Unterwiesenthal mit 1 zu 576, Neustadt mit 1 zu 543, Schellenberg mit 1 zu 421, Siebenlehn ebenso, Schwarzenberg mit 1 zu 383, Lengefeld mit 1 zu 379, Neustädtel mit 1 zu 372, Naunhof mit 1 zu 320, Dahlen mit 1 zu 307, Elstra, Oberwiesenthal und Sebnitz mit 1 zu 301 u. s. w. Die meisten Subhastationen kamen vor in Treuen: 1 zu 62, Bärenstein 1 zu 63, Marienberg 1 zu 73, Glashütte 1 zu 83, Trebsen 1 zu 96 u. s. w.; und was die großen und größeren Städte anlangt, so war das Verhältniß bei Dresden wie 1 zu 110, bei Leipzig wie 1 zu 187, bei Chemnitz wie 1 zu 249, bei Zwickau wie 1 zu 243, bei Freiberg wie 1 zu 150, bei

Plauen wie 1 zu 239, bei Glauchau wie 1 zu 161, bei Zittau wie 1 zu 221, bei Bautzen wie 1 zu 196, bei Reichenbach wie 1 zu 102. In den Dörfern finden sich noch größere Abstände. So kamen z. B. nach demselben zwölfjährigen Durchschnitt in Langenwolmsdorf auf 2062 Gebäude, in Langenhennersdorf auf dieselbe Anzahl, in Sosa auf 2050, in Niedercunewalde auf 2023, in Langenbernsdorf auf 1441, dagegen in Lindenau auf 36, in den Thonbergsstraßenhäusern auf 58, in Neuschönfeld auf 75, in Schönheide auf 80, in Volkmarsdorf auf 93 je eine nothwendige Subhastation vor, und wieder in Neudorf, Oberfriedersdorf, Großburgk und Mittelherwigsdorf, alles Dörfer von über 1000 Einwohnern, fanden gar keine statt.

Frantz. Giebt denn aber ein zwölfjähriger Durchschnitt einen völlig sichern Anhalt?

Stein. Ja, ja. Jetzt besinne ich mich, daß bei den von Herrn Wolf angeführten Zahlen auch eine Uebersicht der in jenem Zeitraum vorgekommenen nothwendigen Subhastationen, nach den einzelnen Jahren und den verschiedenen Arten der Grundstücke zusammengestellt, enthalten war, und es ist mit Recht in Bezug hierauf bemerkt worden*), daß gerade in jenen 12 Jahren theils dem Lande durch Theuerung, Krieg und Revolution manche Wunde geschlagen worden ist, theils zum Nachtheile des Grundbesitzes und des Grundcredits der Strom der Capitale sich mit aller Macht der Anlage in Werthpapieren zugewendet hat. Die Verhältnisse waren daher ungünstig genug, und man kann nicht annehmen, daß in spätern Zeiten die Subhastationen in größerer Anzahl eintreten werden.

Wolf. Gewiß nicht; und wie die Zahl der Subhastationen schon im Allgemeinen gewisse Anhalte darbietet und namentlich übertriebenen Befürchtungen wegen zu großer Verluste begegnet, so nahm man an, daß von Hypotheken

bis zu 1/10	des Grundstückswerths höchstens	1	unter	2000	Fällen
über 1/10 bis zu 2/10	= = = =	1	=	1666	=
= 2/10 = = 3/10	= = = =	1	=	1000	=
= 3/10 = = 4/10	= = = =	1	=	666	=
= 4/10 = = 5/10	= = = =	1	=	400	=
= 5/10 = = 6/10	= = = =	1	=	200	=
= 6/10 = = 7/10	= = = =	1	=	125	=
= 7/10 = = 8/10	= = = =	1	=	83	=

*) Dr. Engel, Denkschrift über Hypothekenversicherung. 3. Aufl. 1858. Dresden, Druck der Königl. Hofbuchdruckerei von Meinhold u. Söhnen.

bei Subhastationen verloren gehen. Indeß sind diese Voraussetzungen, namentlich was die Hypotheken bis zur Hälfte der Belastung betrifft, immer noch viel zu ungünstig, denn bei einer Rentenanstalt, die im Laufe von circa 16 Jahren mehr als 1½ Millionen Thaler Capital auf Hypotheken gegen mündelmäßige Sicherheit dargeliehen hat, sind zwar mehre Male Subhastationen vorgekommmen, aber noch kein einziges Mal hat die Anstalt bei einer solchen einen Verlust erlitten*).

Stein. Sie meinen also wirklich, daß die Gesellschaft Grund gewinnen wird?

Wolf. Gewiß.

Stein. Und daß sie nicht blos dem Nutzen der Gläubiger dient, sondern auch den Schuldnern unter die Arme greift?

Wolf. Sie wissen ja.

Frantz. Herr Wolf fängt an geheimnißvoll zu sprechen. Erklären Sie sich nur deutlich. Die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft soll's also mit den Gläubigern halten, und sie soll's auch mit den Schuldnern halten und beiden Theilen gute Dienste leisten. Das klingt herrlich, aber wie soll sie das anfangen? Wer sich zwischen zwei Stühle setzt, kommt bekanntlich etwas tief zu sitzen.

Wolf. Die Sache ist ganz einfach. Die Gesellschaft macht die letzten Hypotheken so gut wie die ersten; denn sie trägt den Verlust, der dann entsteht, wenn das Grundstück bei der Subhastation so niedrig weggeht, daß die letzten Hypotheken an Capital, Zinsen und Kosten von der Erstehungssumme nicht vollständig gedeckt werden. Der Gläubiger läßt sich vom Gericht seine Rechnung feststellen und bezeugen, wieviel er einbüßt; damit geht er zur Versicherungsgesellschaft, und diese zahlt ihm die Einbuße von Heller zu Pfennig aus. Sind's zehn Thaler, so zahlt sie zehn Thaler, sind's tausend, so zahlt sie tausend, und das gewährt sie jedem versicherten Gläubiger, so daß er keinen Heller Schaden erleiden kann.

Frantz. Das klingt recht schön. Darf man fragen, wie lange das so fort geht mit den letzten Hypotheken? Versichern denn die Herren ohne Aufhören in's Zeug drein nein? Uns auf dem Lande sagt man: Dein Gut gilt tausend Thaler, so bekommst Du fünfhundert und keinen Pfennig mehr.

Wolf. Darin liegt's eben; die Versicherungsgesellschaft setzt statt fünfhundert achthundert, oder statt 50 Procent des Werths 80 Procent, und nun erst sagt sie: Bis hierher und nicht weiter.

---

*) Siehe die umstehend angeführte Schrift.

Freund. Das muß freilich etwas ausmachen, wenn man's ganze Land nimmt.

Wolf. Allerdings. Man schätzt den Grundbesitz von ganz Sachsen auf 700 Millionen Thaler. Borgt man darauf nur die Hälfte aus, so haben die Eigenthümer einen Grundcredit von 350 Millionen; erhöht man die Darlehne bis zu 80 Procent, so steigt der Grundcredit bis auf 560 Millionen. Die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft verschafft also nur allein den Sächsischen Grundbesitzern einen Mehrcredit von 210 Millionen Thalern, und Credit ist bekanntlich in manchen Fällen so gut wie Geld.

Frantz. Jedes Ding hat zwei Seiten. Die eine Seite kennen wir nun. Wie sieht's mit der andern aus? Wenn man aus einem Mehlfaß in Einem fort Mehl herausnimmt und kein's hinein thut, kommt man zuletzt auf den Boden. Wenn die Herren Versicherer den Gläubigern ihre Verluste Jahr aus Jahr ein zu Hunderttausenden auszahlen, werden sie wohl auch wissen, wo sie das viele Geld dazu hernehmen? Etwa aus den Prämien? Wie steht's damit?

Wolf. Daß Prämien gezahlt werden müssen, ist natürlich, und zwar sind dies jährliche Prämien, ganz wie bei den Feuer- und Hagel-Versicherungs-Gesellschaften. Mit den Verlusten von Hunderttausenden geht's aber nicht so geschwind. Wir haben ja davon vorhin schon gesprochen. Denken Sie nur an die Subhastationsstatistik.

Freund. Wer zahlt denn die Prämie?

Wolf. Derjenige, der versichert, der Gläubiger oder der Schuldner.

Frantz. Ich denke, man wird eher einen weißen Raben finden, als einen Gläubiger, der die Prämie zahlt. Daß er versichert, glaube ich schon; wenn's hoch kommt, macht er auch den Verleger; aber daß zuletzt, wenn's an's wirkliche Zahlen geht, der Schuldner für den Riß stehen muß, ist so gewiß wie zweimal zwei vier.

Stein. Dagegen läßt sich nichts einwenden. Es fragt sich nur: Wie viel muß der Schuldner zahlen?

Wolf. Das geht nach dem Tarif.

Frantz. Ei, Herr Wolf, nun sind wir so klug wie vorher.

Wolf. Freilich, freilich; aber das Alles auseinanderzusetzen, würde jetzt viel zu weitläuftig sein. Ich bin doch etwas pressirt, meine Herren; guten Abend.

Die Gruppe zerstreut sich.

Stein (im Selbstgespäche). Vielleicht ist doch noch Rettung möglich! Mit dem Herrn Wolf will ich mich nicht erst einlassen; er steckt sicher mit dem alten Schnarr unter einer Decke. Ich will den Gang nach Dresden selbst thun, so schwer er mir wird, und mich gleich an die rechte Schmiede wenden. Ich lasse mir von der Gesellschaft das Geschäftsprogramm geben, und brauche ich noch Jemanden, so soll mir Freund Döring helfen; das ist ein braver Agent und hat auch nur mit ehrlichen, braven Capitalisten zu thun, nicht mit Leuten, die nur danach trachten, Einem bei guter Gelegenheit die Kehle zuzuschnüren. Ich habe den guten Döring zwar einmal vor'n Kopf gestoßen, aber in der Noth bewährt sich die rechte Freundschaft, und wenn er's wüßte, wie mirs jetzt geht, er käme ungerufen.

II.

In der Wohnung des Hausbesitzers Stein.

„Auf ihrem Antlitz lag des Kummers Farbe,
Der festgewordne Schatten innern Kampfs."

Herr Stein sitzt am Arbeitspulte. Frau Stein hat sich leise genähert und guckt ihm über die Achsel.

Frau Stein. Rechnest Du schon wieder?

Herr Stein. Ja, mein Herz.

Frau Stein. Wieviel brauchst Du noch?

Herr Stein. Funfzehnhundert Thaler; dann ist das Haus bis zur letzten Etage zum Beziehen fertig. Nach den Anschlägen wär's etwas höher gekommen; ich habe auf Baarzahlung abgeschlossen und werde dabei besser und billiger bedient.

Frau Stein. Langst Du mit dem Gelde aus?

Herr Stein. Tausend Thaler beträgt der letzte Termin vom verkauften kleinen Haus, vierhundert Thaler bringt der Miethzins, hundert habe ich in der Vorschußcasse, und die laufenden und unvorhergesehenen Ausgaben deckt das Geschäft.

Frau Stein. Ach das liebe, liebe kleine Haus, wie glücklich waren wir darin!

Herr Stein. Still, still, Herzensweib! Die Kinder wurden größer, wir mußten uns kräftiger regen. Das Unternehmen war gut und richtig durchdacht. Wir hätten's auch ohne Sorge und Kummer hinausgeführt, wenn nicht die Zeiten gar so schlimm gewesen wären — und die Menschen,

Frau Stein. Wir haben bitter gedarbt, und Du hast Dich über Kraft anstrengen müssen; und doch könnte Alles noch gut werden — die vollen Miethzinsen decken die Capitalzinsen reichlich, wir selbst sitzen frei, ersparen auch den theuern Gewölbezins, und das Geschäft fängt an sich zu heben — wenn nur die letzten sechs Tausend nicht gekündigt wären.

Herr Stein. Ja, das Kündigen! Netto heute vor'm Jahre zahlte ich dem Manne sechs Procent Prolongationsgebühr und dem Agenten zwei Procent Proxeneticum — was habe ich nun von den schweren Gängen und dem Seufzen und Bitten und den weggeworfenen 480 Thalern?

Frau Stein. Heute verlangt er wohl noch mehr als vor'm Jahre?

Herr Stein. Von Prolongation will er gar nichts wissen, er brauche sein Geld; vielleicht könne sein Freund — Du weißt schon, wen er meint — aushelfen; natürlich stecken die Beiden unter einer Decke, und es handelt sich wieder um einen großen Aderlaß.

Frau Stein. Wie vor zwei Jahren, als Du das Geld borgen mußtest?

Herr Stein. Gewiß. Damals gab er mir Dreiprocentige zu 83 statt baaren Geldes, zog außerdem 10 Procent wegen des Risico's ab und hängte mir ein Paar Dessauer al. pari auf, an denen ich 130 Thaler verlor, so hatte ich statt 6000 Thaler nur 4302 Thaler.

Frau Stein. Und das Proxeneticum?

Herr Stein. Berechnete Herr Wolf ganz billig zu 2 Procent, so daß mir immer noch 4182 Thaler verblieben, außer was die Gerichtskosten betrugen.

Frau Stein. Es ist schrecklich! Wie soll's dann diesmal werden?

Herr Stein. Wo möglich noch schlimmer. Der Mann spricht von nichts als vom Kriege; nächstes Frühjahr müsse es wieder losgehen, der Kriegsheerd werde weit, weit um sich greifen, die größten Häuser in der Stadt würden um einen Pappenstiel zu haben sein; kurz es läuft Alles darauf hinaus, daß ich diesmal noch stärker bluten soll, als das vorige Mal. Dann reichen 10000 Thaler knapp, um die 6000 Thaler zu decken. Ich habe mir's berechnet.

Frau Stein. Unmöglich! Wir wären ruinirt!

Herr Stein. Allerdings.

Frau Stein. Und das sagst Du so ruhig? Liegt Alles abgeschlossen hinter Dir, Glück, Ehre und der Kinder Wohl? Doch nein; ich sehe Dir's an, das ist nicht die Ruhe der Verzweiflung, die aus Dir spricht; gewiß, Du weißt anderswo Hülfe!

Herr Stein. Vielleicht. Schon Herr Wolf hatte mir von einer neuen Gesellschaft erzählt, die Hypotheken versichere; ich traute ihm aber nicht recht. Neulich wurde die Firma aufgezogen, und die Leute auf dem Markte sprachen ein Langes und Breites davon, hinüber und herüber. Ich habe dann auch eine Denkschrift von Herrn Dr. Engel über Hypotheken-Versicherung gelesen und gestern, in Breitenbach, kam die Sache wieder zur Rede. Heute nun faßte ich einen schnellen Entschluß, wollte selbst hören, ging auf's Bureau und befragte mich. Die Humanität, mit welcher mich die Herren dort aufnahmen, mir Alles auf's Uneigennützigste auseinandersetzten, hat mir wohlgethan. Hier sind die Drucksachen, ich habe sie genau durchgesehen und glaube den Bedingungen der Versicherung genügen zu können.

Frau Stein. Wie sind die Bedingungen?

Herr Stein. Die erste ist, daß meine Gesammtschuld nicht über acht Zehntheile des von der Gesellschaft ermittelten Werths hinausreiche.

Frau Stein. Wie hoch wird man unser Haus abschätzen? Man setzt doch immer an die Steuereinheiten eine Null und sagt: soviel Steuereinheiten, soviel mal zehn Thaler Werth. Damit kommen wir nicht so hoch hinauf.

Herr Stein. Nein; unser Haus ist aber wirklich mehr werth, und die Gesellschaft geht bei ihren Abschätzungen von ganz andern Grundsätzen aus. Die Steuereinheiten sollten auf eine lange, lange Reihe von Jahren, auf eine völlig unbestimmte Zeit hinaus, festgestellt werden. Die Grundstücke konnten daher zum Zwecke der Belegung mit Steuereinheiten nur nach ihrer allgemeinen, auch unter mannichfachen möglichen Veränderungen sich gleich bleibenden Ertragsfähigkeit und nach großen, dem Wirthschaftssysteme ganzer Landesdistrikte entsprechenden Durchschnitten abgeschätzt werden. Die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft, die ihre Verträge höchstens auf 5 Jahre abschließt und bei Verlängerungen neue Taxationen eintreten läßt, faßt nicht die gleichsam unveränderliche Ertragsfähigkeit, sondern den gegenwärtigen wirklichen Ertrag in's Auge und gelangt daher bei gut angebrachten und nutzbaren Wirthschaften zu höheren Taxen.

Frau Stein. Es kommt also z. B. bei städtischen Grundstücken nicht auf den Bauwerth und eine mehr oder minder prachtvolle Einrichtung an?

Herr Stein. Der Bauwerth ist nicht maßgebend. Der kostbarste Palast kann sehr leicht niedriger abgeschätzt werden, als ein um die Hälfte oder ein Viertheil des Aufwandes, den er verursacht hat, erbautes, aber mit Vortheil zu vermiethendes Haus. Eine gute, geschmackvolle, bequeme und elegante Einrichtung kommt aber insofern in Betracht, als sie zu er-

höhten Miethzinsen verhilft. Aus demselben Grunde wird auch eine gute Lage mit in Anschlag gebracht.

Frau Stein. Dann können wir auf eine leidliche Taxe hoffen. Unser Haus befindet sich in der besten Verkehrslage und ist elegant und comfortabel eingerichtet, aber aller Luxus ist vermieden. Wir haben es ja oft berechnet, daß es sich weit höher verzinst als das hineingewendete Capital. Aber in welcher Weise taxirt denn die Gesellschaft eigentlich?

Herr Stein. Man berechnet den gegenwärtigen jährlichen Ertrag des Hauses, zieht den jährlichen Aufwand an Steuern, Abgaben, Abnutzung, Reparaturkosten und auch einen gewissen Satz für die Neubaurente ab und capitalisirt den Rest durch Multiplication mit 20. Du weißt, Nachbar Schmidt erhält 1800 Thaler Miethe. Wir haben die Wohnungen der untern Etagen noch etwas geräumiger und eleganter eingerichtet, und oben herum werden drei bis vier kleine Logis mehr ausfallen. Nimm aber nur 1700 Thaler an, ziehe 400 Thaler jährlichen Aufwand ab, capitalisire den Rest mit 20 zu 26,000 Thaler, so fällt unsere Gesammtschuld, zu welcher die Gesellschaft wegen der Zinsen und Kosten noch 10 Procent in Aufrechnung bringt, mit

16000 Thalern Capitalstämmen und
1600 " Zuschlag an 10 Procent,
also 17600 Thalern Summa,

nur bis in das 7. Zehntheil des Werths, und die Gesellschaft kann und wird die gekündigten 6000 Thaler versichern.

Frau Stein. Die Sache mit dem Zuschlag ist mir noch nicht recht klar. Wenn der Schuldner seine Zinsen gehörig abführt, sollte es doch genügen, den Capitalstamm allein in Aufrechnung zu bringen.

Herr Stein. Nicht doch. Die Gesellschaft hat stets die nothwendige Subhastation vor Augen und kann nicht anders verfahren, weil sie für den Subhastationsverlust einstehen muß. Kommen Unglücksfälle über den Schuldner, so tritt auch eine Stockung in der Zinsenzahlung ein, und ebenso entstehen bei der Einklagung und Subhastation selbst Kosten. Rechne Dir's nur aus. Nimm ein Capital von 1000 Thalern, der Schuldner soll nur einen Zinstermin in Rest gelassen haben und deshalb verklagt werden; über dem Processe läuft vielleicht bald ein zweiter Zinstermin an; das macht zu nur 4½ Procent 90 Thaler, und was sind 10 Thaler Kosten? Der Zuschlag ist daher sehr mäßig und konnte nicht wegfallen.

Frau Stein. Du hast ihn aber auch bei den nicht versicherten Capitalien in Anrechnung gebracht.

Herr Stein. Allerdings, weil sie den versicherten vorgehen; bei ihnen finden ja ganz dieselben Verhältnisse statt, und Stamm, Zinsen und Kosten dieser Capitalien müssen vollständig bezahlt sein, ehe das nachfolgende nur mit einem Pfennig bedacht werden kann. Durch die Versicherung werden aber die späteren Capitalien den vorgehenden gleich gestellt, ja sie gewähren noch größere Sicherheit. Denn wenn z. B. so unglückliche Zeiten einträten, daß, wie Herr Schnarr sagt, die Häuser um einen Pappenstiel weggingen, und wenn dann aus dem unsrigen nicht so viel gelöst würde, daß die beiden ersten Hypotheken von je 5000 Thalern sammt Zinsen und Kosten vollständig gedeckt werden könnten, so würde doch Herr Schnarr an seinen 6000 Thalern, die er uns jetzt gekündigt hat, und an etwa aufgelaufenen Zinsen und entstehenden Kosten, dafern die Hypothek versichert wäre, nichts verlieren; er würde vielmehr sein Geld von Heller zu Pfennig ersetzt erhalten und hat somit dann keinen Grund weiter, das Capital aus Aengstlichkeit zurückzuziehen und Kriegsgefahren vorzuschützen.

Frau Stein. Gilt denn die Versicherung auch für Kriegszeiten?

Herr Stein. Himmel! Darauf hatte ich im Augenblicke nicht gesonnen. Vom Kriege steht in den Versicherungsbedingungen etwas, aber was? Laß sehen:

„Aufhebung der Versicherung in Kriegs- und Revolutionszeiten“

— Was Aufhebung! (ohne erst weiter zu lesen) Das kann nicht sein. Das wäre nicht allein mir ein Strich durch die Rechnung, das machte ja die ganze Gesellschaft unnütz. Erst verleitet sie durch ihre Bürgschaft den Capitalisten, bis zu 80 Procent des Werths eines Grundstücks zu leihen, und dann, wenn er es am Meisten bereuen müßte, den Credit gegeben zu haben, wollte sie ihn im Stiche lassen? Nein, das kann nicht sein! Ich will nur weiter lesen, vielleicht ereifere ich mich ganz ohne Noth. Doch (auf den Titel des Blattes sehend) die Vorschrift paßt auf mich, denn sie steht in der II. Kategorie, die von dem Falle handelt, wo der Schuldner einem bestimmten Gläubiger dessen Hypothek versichert. Aber es muß noch mehr darüber zu finden sein. Halt, hier kommt eine ganz besondere Kategorie (No. X.), die lautet, wie No. II., nur daß sie **mit** auf Kriegs- und Revolutionszeiten berechnet ist.

Frau Stein. Und die Bedingungen?

Herr Stein. Die Prämie ist während der Dauer der Kriegszeit doppelt zu bezahlen, und ich muß die Zinsen nicht an den Gläubiger, sondern an die Gesellschaft entrichten, von welcher sie dann der Gläubiger nach voraus abgegebenen Zinsscheinen einhebt, ohngefähr so, wie man die

Zinsen von Staatspapieren durch die Coupons eincassirt. Auch muß ich, wenn die Gesellschaft es verlangt, die beiden andern Capitalien, die den 6000 Thalern vorgehen, noch versichern.

Frau Stein. Wenn die Prämie nicht zu hoch ist, lassen sich diese Bedingungen schon erfüllen. Warum mag aber die Gesellschaft dieselben gestellt haben?

Herr Stein. Die doppelte Prämie verlangt sie ohne Zweifel wegen der durch die Kriegszeit erhöhten Gefahr von Verlusten; die übrigen Bedingungen macht sie jedenfalls deswegen, um soviel als möglich Hand im Spiele zu haben, sich von ganz regelmäßiger und pünktlicher Zinsenzahlung selbst zu überzeugen und die Garantie dafür zu erhalten, daß die Capitalien nicht gekündigt werden. Denn wenn sie sämmtlich versichert sind, darf der Gläubiger in Friedenszeiten nicht vor Ablauf von zwei Jahren und in Kriegszeiten gar nicht kündigen. Das ist freilich ein Punkt, der mir große Sorge macht. Wenn die Gläubiger in ruhigen Zeiten zwei Jahre lang warten sollen, ehe sie kündigen dürfen, und wenn ihnen das Kündigen in Kriegszeiten unbedingt verboten ist, werden sie am Ende von der ganzen Versicherung nichts wissen wollen und lieber auf die bessere Sicherheit verzichten, als daß sie eine solche Bedingung eingehen sollten.

Frau Stein. Sprich mit Döring darüber; vielleicht kann der's Deinem Gläubiger plausibel machen, daß ihm die Sache nicht so bedenklich vorkommt. Nöthig mag's freilich gewesen sein, daß die Herren die Bedingung machten. Denn wenn sie bis zu 80 Procent versichern — im Kriege stehen ja in allen Zeitungen noch einmal so viel Subhastationsbekanntmachungen als sonst, und Niemand bietet, oder es wird ein Spottgeld geboten — sie hätten wahrhaftig vor Verlusten nicht aufkommen können, wenn sie sich nicht gegen die Kündigung sicher gestellt hätten.

Herr Stein. Freilich, freilich! Und 's ist noch ein anderer Haken dabei. Lies nur hier auf diesem Zettel, was mir der alte freundliche Herr im Bureau noch aufgeschrieben und mitgegeben hat.

Frau Stein. Was denn?

Herr Stein. In Kriegszeiten versichert die Gesellschaft nur bis zu 66⅔ Procent des Werths.

Frau Stein. Ei du lieber Himmel, da wär's ja für uns mit der ganzen Sache nichts.

Herr Stein. Vielleicht doch; ich habe den Ertrag des Hauses sehr niedrig angeschlagen. Sie müssen ihn ja nach seiner ganzen Höhe schätzen, dann fallen vielleicht unsere Schulden nicht über die 66⅔ Procent hinaus; auch wird's wohl nicht darauf ankommen, wenn die 66⅔ Procent um ½

oder um 1 Procent überstiegen sind, sobald sie's nur mit einem ordentlichen Manne und pünktlichen Zahler zu thun haben. Das ist auch noch eine Bedingung, der Schuldner muß seine Zinsquittungsbücher vorzeigen; da kann ich mich aber ausweisen, und sie sollen sehen, daß jeder Termin mit dem Tag bezahlt ist.

Frau Stein. Man sieht's, die Herren gehen sicher. Wenn nun die Taxe doch am Ende zu niedrig ausfiele, wie dann?

Herr Stein. Wir haben das Haus in schönster Ordnung und Unterhaltung; wie ich beiläufig hörte, kommt darauf auch etwas an bei der Taxe. Und schlimmsten Falls versichern wir auf den Frieden. Die Versicherungen werden ohnedies nur auf fünf Jahre angenommen. Wer weiß denn, ob gerade in diese Zeit ein Krieg fällt, und Revolutionen schießen auch nicht wie die Pilze aus der Erde. Uebrigens geht die Sache keineswegs so Knall und Fall. Der Krieg beginnt nach dem Sinne der Herren Versicherer, wie ja hier ganz ausdrücklich geschrieben steht, erst an dem Tage, wo der deutsche Bund oder eine oder mehre der deutschen Großmächte oder Mächte den Krieg förmlich erklären oder mobil machen. Ob sich die Fremden unter einander schlagen, darum kümmern sie sich nichts. Und als Beginn der Revolution gilt Verhängung des Kriegs- oder Belagerungszustandes, nicht wegen einer localen, sondern wegen einer allgemeinen Auflehnung gegen die öffentliche Autorität in einem deutschen Bundesstaate.

Frau Stein. Wir müssen das Beste hoffen. Du hast mir aber noch nicht gesagt, wieviel wir bezahlen müssen als jährliche Prämie, und zwar erstens in Friedens- und zweitens in Kriegszeiten. Das ist jedenfalls ein Hauptumstand.

Herr Stein. I freilich, das steht wieder nicht in den Bedingungen; ich habe mir aber einen Tarif zu verschaffen gesucht, und darnach stellt sich die Sache so. Insofern unsere 6000 Thaler in die vier letzten Classen, also zwischen 41 und 80 Procent des Werths fallen, zahlen wir in Friedenszeiten 6 Thlr. 27 Ngr. für's Tausend, fielen sie nur in die drei letzten Klassen, also zwischen 51 und 80 Procent, so zahlten wir 8 Thlr. 10 Ngr., fielen sie in die zwei letzten Klassen, also zwischen 61 und 80 Procent, so zahlten wir 10 Thlr., fielen sie allein in die letzte Klasse, so zahlten wir 12 Thlr. für's Tausend. Dies ist natürlich bei uns nicht der Fall. Verhältnißmäßig billiger werden die Prämien, wenn die letzte Klasse nicht mit in's Spiel kommt, noch billiger, wenn auch die vorletzte von der Schuld nicht mit getroffen wird, und so in sich abmindernder Weise immer weiter. Ich rechne, daß unsere Schuld zwischen 41 und 70 Procent fallen soll. Dann hätten wir im Frieden 5 Thlr. 5 Ngr. und im Kriege das Doppelte,

also 10 Thlr. 10 Ngr. für's Tausend, oder in der Friedenszeit etwas über ein halbes Procent und in der Kriegszeit etwas über ein Procent jährliche Prämie zu entrichten.

Frau Stein. Das ließe sich erschwingen; um so mehr, wenn man einen billigen Gläubiger fände, der darauf rechnete, daß sein Capital durch die Versicherung ebenso gut wird und noch besser, wie die beiden Capitalien, die wir auf erste und zweite Hypothek haben, und der sich deshalb mit denselben Zinsen begnügte, die wir für diese bezahlen.

Herr Stein. Ganz genau freilich darfst Du auf die Richtigkeit dieser Sätze nicht rechnen. Es sind, wie ausdrücklich bemerkt ist, die Normalprämien, und man hat mir offen gesagt, daß in der Regel noch kleine Zuschläge eintreten, durch welche die Normalprämien erhöht werden.

Frau Stein. Warum werden diese nicht gleich auch in Zahlen ausgeworfen?

Herr Stein. Das geht nicht, weil die bestimmenden Verhältnisse so mannichfaltiger Art sind und so sehr auf dem jedesmaligen für den einzelnen vorliegenden Fall berechneten Ermessen beruhen, daß sie sich nicht unter eine allgemeine Regel bringen lassen.

Frau Stein. Worin bestehen denn beispielsweise dergleichen maßgebende Verhältnisse?

Herr Stein. In besonderen Gefahren, gegen die sich der Schuldner nicht selbst geschützt hat, wie z. B. wenn er nicht die volle Immobiliarbrandversicherung bewirkt, oder wenn ein Landgutsbesitzer nicht gegen Hagelschlag versichert hat; oder auch in solchen, gegen die er sich nicht schützen kann, wie z. B. wenn sein Grundstück von Ueberschwemmungen bedroht ist. Ebenso wirkt ein mehr oder minder vorzüglicher Personalcredit auf diese Zuschlagsprämien mit ein.

Frau Stein. Aber annähernd muß sich diese Erhöhung doch bestimmen lassen.

Herr Stein. Man sagte mir, daß sie im mittleren Durchschnitte nicht über $\frac{1}{10}$ Procent betrage. — Ich muß aber doch nun in unserer Berechnung fortfahren und gleich mit in's Auge fassen, wie sich die Sache für uns im Kriege gestalten würde. Denn sieh, hier hatte ich halb und halb schon einen Fehler gemacht. Wir kommen im Kriege mit der bloßen Verdoppelung der in Friedenszeiten zu gebenden Prämie für das Capital der 6000 Thaler leicht möglich nicht aus. Denn die Gesellschaft kann ja von uns verlangen, daß wir dann die beiden ersten Capitalien auch mit versichern. Laß sehen, wie in diesem Falle die Sache steht. Mit unserer Gesammtschuld von 16,000 Thalern fallen wir nach meiner vorigen An-

nahme von der ersten bis in die siebente Klasse. Hier zahlt man für's Tausend 2 Thaler jährlich, also für die vollen 16,000 Thaler zusammen 32 Thaler oder im Kriege 64 Thaler. Die Prämie für die 6000 Thaler allein hätte, nach $5\frac{1}{6}$ für's Tausend, 31 Thaler oder im Kriege 62 Thaler betragen. Ei, das ist ja charmant; da kommt die volle Versicherung nur um eine Kleinigkeit höher zu stehen, als die Versicherung des letzten Capitals allein. Ich dächte, wir versicherten unter solchen Umständen die gesammte Hypothekenschuld ohne Ausnahme, gleichviel, ob es ein Zwang ist oder nicht.

Frau Stein. Ich bin auch der Meinung. Die beiden Familien, die uns diese Posten auf dem Hause stehen ließen, haben sich so edelmüthig gegen uns benommen, daß wir gern ein kleines Opfer bringen können, um sie in guter Meinung von uns zu erhalten.

Herr Stein. Aber dieser Schnarr! Ich glaube wirklich nicht, daß er uns die 6000 Thaler stehen läßt, wenn wir nicht 40 Procent drauf zahlen. Ich wenigstens bin ihm nicht gewachsen.

Frau Stein. Rede mit Döring; wenn Einer, so kann er etwas bei ihm ausrichten. Und wenn Herr Schnarr durchaus unser Unglück wollte — am Ende können wir ganz von ihm loskommen.

Herr Stein. Ganz recht, liebe Frau; glückt's mit der Versicherung, so haben wir weiteres Feld und können uns Hoffnung machen, einen billigern Gläubiger zu finden.

Frau Stein. Vielleicht, vielleicht! Mir ist's, als ob mir ein Alp vom Herzen herunter wäre.

Herr Stein. Und ich wollte, die Versicherungsgesellschaft hätte ihre Firma ein Paar Jahre früher aufgethan, so besäßen wir an dreitausend Thaler mehr im Vermögen und hätten nicht zwei lange Jahre in Sorgen und Kummer hinsiechen müssen.

III.

Ebendaselbst, einige Tage später.

Der Hausbesitzer Stein. Der Taxator.

Der Taxator. Sie haben die Taxationsfragen sehr gut und vollständig beantwortet.

Stein. Die Fragen sind so eingehend ausgearbeitet, daß man nicht irren kann. Indeß muß ich gestehen, daß es mir bei mancher Frage räthselhaft geblieben ist, warum man sie überhaupt gestellt hat. Daß man die Lage des Hauses im Allgemeinen, die Beschaffenheit und Baudisposition auf das Speciellste und Umständlichste mit Angabe der Bauart, der Anzahl der Stockwerke, der Höhe, der Bedachung, des Alters, des Neubau- und Brandversicherungs-Zeitwerths, sowie des Brandversicherungsbetrags, alles das ganz genau, zu wissen verlangt, daß man ferner nach der Bestimmung des Hauses, nach den Miethpreisen, dem Gewerbebetrieb, den Realconcessionen und Realrechten, den Erhaltungskosten, den Steuern und Abgaben fragt, das Alles finde ich ganz in der Ordnung, weil sich hiernach der Brutto- und Netto-Ertrag berechnet, und die nach anderen Beziehungen hin ermittelten Werthe, wie z. B. der Zeitwerth, der letzte Kaufpreis und neuerdings gethane Kaufsangebote gewissermaßen zu einem Vergleiche und zu einer Art Controle der Abschätzung dienen mögen; aber was kann z. B. darauf ankommen, ob das Haus im nördlichen, östlichen, südlichen oder westlichen Theile der Stadt liegt?

Taxator. Diese Frage bezieht sich auf die Verkehrslage des Hauses. Dagegen faßt die daran angeknüpfte Frage, nach welcher Himmelsgegend die meisten Wohnzimmer des Gebäudes gelegen seien, die Wohnlichkeit und die damit in Verbindung stehende leichtere oder schwerere Vermiethbarkeit in's Auge, weil die nach Norden und Abend gelegenen Räume stets weniger als die nach Morgen und Mittag gelegenen gesucht sein werden; und so dient

die Erörterung über beide gedachte Verhältnisse zu besserer Beurtheilung der Ertragsfähigkeit des Hauses.

Stein. Wenn Sie aber, wie Sie bei der Abschätzung meines Hauses gethan, meine eigenen Angaben über meine Bruttoeinnahmen zu Grunde gelegt haben, wozu bedurfte es dann des Eingehens auf jene Specialitäten?

Taxator. Weil Fälle vorkommen können, wo derartige Specialitäten mit den Angaben des Versichernden in solchen Widerspruch treten, daß diese zweifelhaft werden; dann muß man sich auf andere Weise helfen, zuverlässigere Factoren zur Unterlage nehmen oder Reductionen eintreten lassen. Uebrigens beruhigen wir uns keineswegs bei den Angaben der Versicherung nachsuchenden Grundbesitzer.

Stein. Auch der Bauplatz wird einer besondern Erörterung rücksichtlich seines Werthes unterworfen, indeß finde ich, daß Sie ihn nicht in Aufrechnung gebracht haben, und kann auch nichts dagegen einwenden, weil er als Mittel zum Zwecke dient, und weil der capitalisirte Ertrag des Hauses solchemnach den Werth des Bauplatzes schon mit in sich schließt.

Taxator. Ganz recht. Sie meinen also, es wäre unnöthig, diesen im Ertrage des Hauses schon ermittelten Werth einer besondern Erörterung zu unterwerfen? Indeß, so überflüssig eine solche Erörterung zu sein scheint, so ist sie es doch keineswegs, weil einerseits die Möglichkeit vorliegt, daß ein sehr geringes Gebäude einen mindern Ertrag als das für den Bauplatz zu gewinnende Capital abwürfe, anderntheils aber der Werth des Bauplatzes Demjenigen, der nicht die volle Brandversicherung bewirkt hat, rücksichtlich des Zuschlags zur Normalprämie, der in einem solchen Falle eintritt, zu Statten kommt. Je höher der Werth des Bauplatzes, desto mehr erspart der Versichernde an jenem Zuschlag, oder er kommt nach Befinden auch ganz in Wegfall.

Während der letzten Worte tritt der Gutsbesitzer Freund aus Breitenbach in's Zimmer. Stein stellt ihn vor und setzt das Gespräch fort.

Stein. Nach den Erläuterungen, die Sie mir gegeben haben, sind mir die Taxations-Fragen ganz verständlich; ich sehe aber, mein Freund hier hat auch Drucksachen der Sächsischen Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft bei sich, und wenn Sie sich noch einen Augenblick erübrigen können, würde es ihm gewiß sehr erwünscht sein, an unserer Unterredung Theil zu nehmen.

Taxator. Ich stehe mit Vergnügen zu Diensten.

Freund. Ich hörte, daß Sie von den Taxations-Fragen sprechen, jedenfalls den städtischen; ich habe diejenigen hier, die den ländlichen Grundbesitz betreffen, und wenn es nicht zu unbescheiden ist, würde ich mir in Bezug auf diese einige Anfragen und Bedenken vorzubringen erlauben. Mein wichtigstes Bedenken bezieht sich auf eine der letzten Fragen. Man will wissen, zu welchem Preise ich das Gut erkauft oder im Erbe übernommen habe? Legte man auf die Beantwortung dieser Frage nur irgend einiges Gewicht, so würde mir die Versicherung wenig helfen, denn ich besitze das Gut schon ziemlich lange, hatte große, nunmehr erloschene Naturalauszüge und andere derartige Leistungen zu bestreiten und habe daher einen anscheinend nur sehr niedrigen Kaufpreis bezahlt.

Taxator. Sie brauchen ebensowenig zu fürchten, daß bei einer niedrigen Kaufsumme die Abschätzung niedrig ausfalle, als Jemand zu hoffen hat, daß sie bei einem hohen Kaufpreise auf eine höhere Summe komme, als die, welche dem wirklichen Ertrage entspräche. Sie haben ja in Ihrem Orte an Wankel's Gute die beste Gelegenheit, zu sehen, was für Flunkereien mit den Kaufpreisen vorgehen. Weil er sein Haus in der Stadt, das er in Tausch gab, hoch hielt, hielt Wankel's Vorbesitzer sein Gut hoch, und so wurden sie Handels einig, trotzdem daß Wankel sein Gut um 4000 Thaler zu theuer gekauft hat.

Freund. Wahrhaftig, Sie haben ganz Recht. Ein Anderer konnte niemals 20000, sondern höchstens 16000 Thaler dafür geben. Und daß es die Gesellschaft auf 15000 Thaler taxirt, hat ihr in unserm Orte und der ganzen Umgegend einen sehr guten Namen gemacht.

Taxator. Das freut mich zu hören. Es wird auch unsern Director freuen. Der sieht streng auf's Recht und läßt sich nicht irre machen. Ich war dabei, wie neulich ein Hausbesitzer auf's Büreau kam und sich darüber beschwerte, daß die Taxe seines Grundstücks zu niedrig ausgefallen sei. Denkt Euch nur, Ihr guten Leute, sagt der geradezu: er hätte heute sein Haus verkaufen wollen, und er hätte gehofft, mit einer Police von der Gesellschaft, worin stehe, daß das Grundstück auf 20000 Thaler gewürdert sei, seinen Käufer, der es gerne haben wollte, breit schlagen zu können. Mit einer Taxe von 15000 Thalern sei ihm aber nicht gedient. Und gleichwohl hatte er selbst keinen rothen Heller mehr dafür bezahlt.

Stein. Nun, wie wurde denn da die Sache?

Taxator. Sehr einfach. Unser Director sagte: Wir machen die Taxen nicht auf Bestellung, sondern wir taxiren nach unseren Grundsätzen, und Sie verkennen unsere Gesellschaft ganz und gar, wenn Sie glauben,

daß wir zu schwindelhaften Käufen und Täuschen nur irgendwie die Hand bieten. Lassen Sie sich an der Casse die bezahlten Taxationskosten wiedergeben und verschonen Sie uns mit ferneren Anträgen.

Freund. So laß ich mir's gefallen.

Taxator. Also sehen Sie, meine Herren, der Kaufpreis dient nur dazu, um in manchen Fällen einen vergleichenden Maßstab darzubieten; jedoch wird ihm niemals so viel Gewicht beigelegt, daß die Abschätzung selbst darnach bemessen würde. Was übrigens den Auszug anlangt, so läßt sich dieser leicht zu Capital berechnen.

Freund. Auf welche Weise erfolgt eigentlich diese Berechnung?

Taxator. Man fragt nach dem Alter der auszugsberechtigten Personen, taxirt den einjährigen Betrag des Auszugs, betrachtet diesen als jährliche Rente und sucht darnach den Werth der Leibrente, das heißt, man findet in den über die Sterblichkeit nach langjährigen Beobachtungen und vielfachen Durchschnitten aufgestellten Tabellen, wie lange ein Mann oder eine Frau, je nach ihrem augenblicklichen Lebensalter, muthmaßlich noch zu leben haben, und multiplicirt den einjährigen Betrag mit den ausfallenden Jahren, worauf man, jedoch unter Abrechnung der Zwischenzinsen, in dem Product, also in der Ziffer, die herauskommt, den Capitalwerth des Auszugs erhält. Zur Erleichterung der Rechnung hat man Leibrententabellen, in denen Sterblichkeit und Zwischenzins gleich zusammen berücksichtigt sind, so daß das Exempel im Augenblicke gefunden wird. Hat z. B. ein auszugsberechtigter 46jähriger Mann einen Auszug von 100 Thaler jährlichem Betrage zu bekommen, so schlägt man in der Tabelle die Zahl 46 auf und findet daneben 11 mit einem ganz unbedeutenden Bruchtheil, das heißt, wäre der Auszug nur 1 Thaler werth, so würde er sich für diesen 46jährigen Mann zu 11 Thaler capitalisiren, sein Auszug von 100 Thalern ist daher 1100 Thaler werth. Bei der Zahl 60 findet man den Auszug von 1 Thaler mit 8 und einem kleinen Bruchtheil angegeben; für den 60jährigen Auszügler hätte daher derselbe Auszug nur 800 Thaler Capitalwerth. Ich rechne hier mit runden Zahlen; bei unseren Berechnungen werden aber die Bruchtheile stets mit angezogen.

Freund. Diese Berechnungsweise des Auszugs finde ich im höchsten Grade angemessen. Wir sollten in jeder Gemeindebibliothek solche Tabellen haben; dann wüßte doch jeder Vater im Augenblicke, wie viel er seinem Sohne durch den Auszug auferlegt, und könnte seine Eintheilung darnach treffen, während er ohne solche Hülfsmittel ziemlich blindlings verfahren muß. Allein auch für die Taxe finde ich diese Abschätzung recht wohl-

thätig; man kann ohne festen Anhalt leicht zu hoch oder zu niedrig greifen. Um aber auf unsere Fragen zurückzukommen, so hat es wohl mit Berücksichtigung des Pachtpreises, nach welchem bei verpachteten Gütern gefragt wird, ungefähr dieselbe Bewandtniß, wie mit dem Kaufpreise?

Taxator. Der Pachtpreis wird in den meisten Fällen einen ziemlich richtigen Maßstab für den Reinertrag eines Gutes abgeben. Indessen nehmen wir ihn nicht als solchen an, sondern machen nur so zu sagen die Probe damit. Sollten wir bei unseren Ertragsberechnungen auf ein ganz verschiedenes Resultat kommen, so prüfen wir das ganze Sachverhältniß und unsere darauf gegründeten Berechnungen noch einmal, um der Wahrheit immer näher zu kommen. Zuletzt aber bleibt die von uns selbst anzustellende Ertragsberechnung stets das Maßgebende und Entscheidende, und wir erlassen daher auch in den Fällen, wo wir es mit verpachteten Gütern zu thun haben, alle die vielen Fragen, die sich auf die wirklichen Erträge des Guts auf der einen und den Bewirthschaftungsaufwand, so wie die Lasten und Abgaben auf der andern Seite beziehen, niemals oder erörtern, dafern sich eine Localtaxe nothwendig macht, alle diese Verhältnisse selbst an Ort und Stelle. Dahin gehört also die Größe der Fläche, die Ermittelung der verschiedenen Culturobjecte, als Garten, Ackerland, Wiese, Weide, Wald u. s. w., in die sie zerfällt, das Wirthschaftssystem, der Ernte- und Heuertrag, die Nutzung aus dem Viehstande und das etwaige Nebengewerbe an Brennerei, Brauerei, Müllerei, Bäckerei, Fleischerei, so wie die Gewinnung mineralischer Producte von Steinbrüchen, Schieferbrüchen, Kalkbrüchen, Lehm- und Thongruben, Kalk- und Ziegelöfen, Torfstichen, Braun- und Steinkohlengruben und dergleichen mehr.

Freund. Sie nehmen auch auf Meliorationen Rücksicht?

Taxator. Ei freilich. Es könnte der Fall vorliegen, daß kostspielige Dränirungen pfluggängigen Landes oder Kunstwiesenculturen der Vollendung nahe sind: erfahrungsmäßig haben nun freilich derartige Grundstücke noch keinen ihrer demnächstigen Beschaffenheit entsprechenden Ertrag abgeworfen, aber es würde ganz irrationell sein, dieselben nach dem frühern unfruchtbaren oder nur höchst geringfügige Erträge gewährenden Zustande, nicht nach der in Folge der Melioration zu erwartenden Nutzung abzuschätzen. Jedenfalls ist vielmehr die letztere mit Rücksicht auf das noch darauf zu verwendende Capital ins Auge zu fassen.

Freund. Welche Preise nehmen Sie an, um die Bruttorente aus diesen sämmtlichen Erträgen festzustellen?

Taxator. Wir führen der leichtern und einfachern Rechnung wegen die sämmtlichen auf dem zu taxirenden Gute erbauten Früchte nach gewissen

Verhältnißzahlen auf Roggenwerth zurück, also z. B. so, daß sich ein Scheffel Weizen zum Scheffel Roggen verhält wie 18 zu 12, ein Scheffel Hafer wie 7 zu 12 u. s. w., und bestimmen sodann den Roggenpreis zu einem dem Orte und der Zeit der Abschätzung entsprechenden Normalsatze. Die Verhältnißzahlen sind übrigens nicht fest, sondern wechseln nach der Qualität der Frucht und dem schwerern oder leichtern Absatz. Wenn ich den Scheffel Hafer anderswo wie 7 zu 12 rechne, schätze ich ihn in der Nähe einer Garnisonstadt wie 8 zu 12, und so wechseln die Zahlen je nach den gegebenen Verhältnissen. In derselben Weise werden Heu und Klee höher taxirt, wenn die Milch in Natur verkauft, als wenn sie zu Butter gemacht wird, da sie in ersterm Falle einen höhern Ertrag abwirft.

Freund. Der Milchertrag wird also nicht in Aufrechnung gebracht?

Taxator. Nicht unmittelbar; er kommt durch die Abschätzung des Heus und Klees in Aufrechnung.

Freund. Und was die Pferde verbrauchen?

Taxator. Kommt als Wirthschaftsaufwand wieder in Abzug.

Freund. Wie stellt sich nach großem Durchschnitt die Netto-Einnahme zur Brutto-Einnahme?

Taxator. Das ist verschieden. Der Wirthschaftsaufwand beträgt mindestens 60 Procent, häufig bis 75, und der Landwirth, der 4 Thaler einnimmt, kann in der Regel nicht viel mehr als 1 Thaler sein eigen nennen; wenn er die Rechnung anders macht, kann er sich häufig verrechnen.

Freund. Ich kann Ihnen nicht unrecht geben und sehe, daß, wenn Sie auch einerseits alle möglichen billigen Rücksichten nehmen, um den vollen Werth des Guts in Anschlag zu bringen, Sie doch andererseits Ihre Taxen sicher genug einrichten, um damit bestehen zu können. Ihre Taxationsfragen, insoweit sie sich auf die nächstgelegene Stadt, die umliegende Bevölkerung, die Nähe von Chausseen und Eisenbahnen, die zerstreute oder geschlossene Lage der Parcellen, kurz auf alles Das beziehen, was auf den Wirthschaftsaufwand und die Absatzgelegenheiten Einfluß hat, finden in Demjenigen, was wir soeben besprochen haben, ihre Erklärung. Aber noch eine Frage: Bringen Sie die Wohngebäude besonders in Aufrechnung oder schätzen Sie dieselben, als zum Wirthschaftsaufwande gehörig, nicht ein?

Taxator. Nach Umständen. Wir gehen überhaupt nicht von der Werthsberechnung der einzelnen Theile eines Guts, von der sogenannten Parcellarschätzung aus, sondern wir betrachten ein Landgut wie ein gewerbliches Etablissement, in welchem die Felder, Wiesen, Weiden, Gebäude,

lebendes und todtes Inventar zusammenwirken, um einen Ertrag zu erzielen. Wir fassen also den Ertrag als Hauptsache in's Auge. Da indeß der Ertrag bei jeder Unternehmung von drei Dingen, oder wenn Sie wollen, von vier Dingen, abhängig ist: von der Natur, von der Arbeit, vom Capital und vom Absatz, so würde es also falsch sein, bei der Taxe eines Guts nur einen dieser Faktore allein zu berücksichtigen. Sie müssen alle vorhanden sein; fehlt einer, so ist überhaupt von keinem Ertrage im gewerblichen Sinne die Rede.

Freund. Was nennen Sie bei einem Landgute die Natur?

Taxator. Nun, die Natur wird repräsentirt durch den Grund und Boden überhaupt, also durch seine Größe, seine geographische und klimatische Lage, seine agronomische Beschaffenheit. Diese Beschaffenheit selbst ist freilich erst wieder das Resultat einer Menge von Naturkräften, wie auch, wenn der Boden gegeben ist, immer von Neuem solche Kräfte thätig sein müssen, um den Boden zu einem Ertrage zu befähigen. Des Landwirths Aufgabe ist, die von menschlicher Einwirkung abhängigen Bedingungen zu einem Ertrage auf's Günstigste zu gestalten.

Freund. Jetzt verstehe ich Sie. Man muß säen, um zu ernten. Aber um zu säen, muß der Boden gepflügt gewesen sein. Um ihn zu pflügen, waren Pflug, Schiff und Geschirr nöthig, und Alles dies kostet Geld oder Capital, wie Sie es nennen.

Taxator. Natürlich. Aber wenn Sie auch den Boden und das schönste Inventar haben, so pflügt sich der Boden nicht allein, sondern es gehört harte und schwere Arbeit dazu.

Freund. A propos, was die Arbeit anlangt. Wie kann denn diese eine Rolle bei der Taxe spielen?

Taxator. Eine sehr große; doch nicht blos die körperliche oder physische Arbeit, sondern auch die geistige Arbeit ist von Einfluß. Die geistige Arbeit, der Verstand, drückt sich in der Wahl des Feldsystems, des Anbauverhältnisses, der Viehstämme u. s. w. aus, und über die physische Arbeit kommt man gar bald in's Klare, wenn man den Hof und die Felder scharf in's Auge faßt. Der eine Boden ist schwieriger zu bearbeiten als der andere; die Bestellung des einen erfordert mehr Zugkraft als die des andern. Außerdem erkundigen wir uns auch sehr genau, ob der Mann, dessen Grundstück wir taxiren, in der Gegend als ein fleißiger, ordentlicher, verständiger und sparsamer Mann bekannt ist.

Stein. So so, da haben Sie wohl allenthalben Ihre Zuträger?

Taxator. Nicht Zuträger, sondern Vertrauenspersonen. Da der Credit, den ein Grundbesitzer beansprucht, der über die Hälfte seines Grund-

stückswerths verschuldet ist, um so mehr zugleich ein persönlicher Credit wird, je mehr die Schuldenlast sich der Grenze jenes Werths nähert, so werden Sie es nur recht und billig finden, daß der, der die Bürgschaft für einen Andern übernimmt, sich vorher auch erst darüber genau erkundige, welche Gefahr mit dieser Bürgschaftsübernahme verbunden ist.

Stein. Da haben Sie wohl recht; ich machte es neulich, als ich für einen meiner Bekannten, der ein Darlehn bei der Vorschußcasse aufgenommen und zuvor einen Bürgen stellen mußte, auch so.

Freund. Wonach fragen Sie denn da eigentlich bei Ihren Erkundigungen?

Taxator. Nach allerhand Dingen, so z. B. danach, ob der Betreffende eine starke Familie hat, ob er einen über seine Verhältnisse hinausgehenden Aufwand macht, ob er als pünktlicher Zahler bekannt ist. Ja wir fragen sogar danach, ob er gesund ist und selbst ob er sein Leben versichert hat.

Stein. Danach? Nehmen Sie mir es nicht übel, Herr Taxator, das ist ja die reine Topfguckerei.

Taxator. Doch nicht. Sagen Sie mir doch einmal Herr Stein, warum fanden Sie denn so schwer Credit? Sie sind, wie ich nunmehr weiß, weit und breit als einer der fleißigsten und ordentlichsten Männer bekannt.

Stein. Ja, und es ist mein Stolz in diesem Rufe zu stehen. Gleichwohl sagte mir Jeder, den ich um Geld ansprach: „Mein Herr Stein, Sie sind ein ganz lieber, braver und unternehmender Mann, und Sie werden auch Ihre Unternehmungen, wenn Sie leben und gesund bleiben, glücklich durchführen; aber heute roth, morgen todt. Und was dann?"

Freund. Gerade so sagt man auch zu mir.

Taxator. Nun da haben Sie doch den deutlichsten Beweis, daß die Leute fürchteten, sie möchten ihr Geld verlieren, wenn der Herr über Leben und Tod Sie abriefe, noch ehe Sie Ihre Unternehmungen zur Ertragsfähigkeit gebracht.

Freund. Es muß wohl so etwas sein.

Taxator. Und wenn Sie nun den Leuten gesagt hätten, „Herr, ich habe mein Leben um die Summe versichert, die ich von Ihnen geliehen haben möchte. Die Police will ich Ihnen so lange in die Hände geben, als ich Ihr Schuldner bin, und die Prämie dafür können Sie mir gleich im Voraus auf drei Jahre abziehen. Sollte ich früher sterben, so machen Sie sich aus meiner Lebenspolice bezahlt." Würde der reiche Mann Ihnen dann wohl das Geld gegeben haben?

Freund. Ich sollte wohl meinen.

Stein. Daß man doch auf Alles erst mit der Nase gedrückt werden muß! Sehr wahrscheinlich wird das den persönlichen Credit verstärken, aber noch vielmehr leuchtet mir's ein, daß die Hypothekenversicherung, wenn sie weiß, daß ein Mann sein Leben versichert, ihm mehr Credit geben kann, indem sie eine Auflösung oder Zerstörung seiner wirthschaftlichen Verhältnisse aus Ursache seines Todes ungleich weniger zu fürchten hat.

Taxator. Also ist die Frage nun immer noch Topfguckerei?

Stein. O nein, ich bitte wegen dieses Wortes um Verzeihung. Ich sehe es immer deutlicher ein, daß Alles bei Ihrer Versicherung auf's Reiflichste überlegt ist.

Taxator. Es wird Ihnen vielleicht noch manches auf unsre Gesellschaft Bezügliche vorkommen, was Ihnen nicht gleich einleuchtet. Geben Sie sich aber dabei getrost der Ueberzeugung hin, daß die Sache dennoch ihren guten Grund hat. — Um jedoch auf den Ausgangspunkt unsers Gesprächs zurückzukommen, werden Sie nun also auch die Richtigkeit meines Ausspruchs, daß mindestens drei Dinge: Natur, Arbeit und Capital, zu einem Ertrage gehören, vollkommen einsehen.

Freund. Ja wohl, ja wohl sehe ich es jetzt ein. Und ich sehe auch ein, daß, wenn sich der Bauer seine Kleider und Schuhe, seine Ackergeräthe, seine Pferdegeschirre (Dinge, die er eben so nöthig wie das liebe Brot braucht) nicht selbst machen will, er den Ueberschuß seines Ertrags über seinen eigenen und seiner eigenen Wirthschaft Bedarf verkaufen oder absetzen muß, um die Mittel zu erlangen, jene Nothwendigkeiten zu bezahlen.

Taxator. So ist es.

Stein. Ich habe das ebenfalls Alles ganz gut begriffen, aber etwas ist mir noch nicht klar. In vielen Taxen von Landgütern, die mir zu Gesicht gekommen, finde ich die Gebäude noch extra in Ansatz gebracht. Als vorhin unser Freund fragte, ob dies nach Ihren Taxprincipien auch geschehe, antworteten Sie: Nach Umständen. Ich habe nicht wahrgenommen, daß bei Ihrer Erläuterung die Gebäude weiter in Betracht gekommen wären.

Taxator. In Betracht gekommen sind sie schon. Wir erwähnten sie nur nicht in unserm Gespräch. Wir führen den Gebäudewerth auch in der Regel nicht extra auf. Was sind denn die nöthigsten Gebäude auf einem Landgut? Doch die Wohnung für den Gutsbesitzer und seine Leute; die Ställe für das Zugvieh und Nutzvieh; die Schuppen für Schiff und Geschirr; die Scheunen und Keller für die eingeernteten Vorräthe. Sagen Sie selbst, Herr Freund, können Sie diese Gebäude und Räume entbehren?

Freund. Sicher nicht, so wenig wie meine Felder.

Taxator. Sehen Sie. Nur wo außer diesen Gebäuden noch andere auf einem Gute vorhanden sind, die einen besondern Miethertrag abwerfen oder abwerfen könnten, werden diese besonders aufgerechnet. Wären aber, um auf die Regel zurückzukommen, keine Gebäude auf Ihrem Gute gewesen, als Sie es kauften, so hätten Sie solche bauen müssen, und um sie zu bauen, hätten Sie Geld oder Capitalien gebraucht. Da die Gebäude nun aber bereits stehen, so repräsentiren sie einen Theil des für die Bewirthschaftung nöthigen Capitals.

Stein. Für ländliche Grundstücke begreife ich das vollkommen. Die Anwendungen dieser Erklärungen auf mein Grundstück in der Stadt kann ich mir jedoch noch nicht vollständig machen.

Taxator. Die Grundsätze bleiben ganz dieselben. Bei einem Stadtgrundstücke, in welchem außer dem Wirthe auch noch Miethsleute wohnen sollen, repräsentiren der Bauplatz und der Hof, die Lage des Grundstücks überhaupt die Natur, das Bauwerk selbst das Capital, die Administration des Gebäudes die Arbeit und die Vermiethung der Räume den Absatz. Diese vier Elemente lassen sich bei jedem Stadtgrundstücke, das hauptsächlich Wohnungszwecken dient, erkennen, sind aber überaus ungleich vertheilt. Bei einem Hause in sogenannter guter Verkehrslage oder Geschäftslage hat der Bauplatz bei Weitem den größten Werth, ist also die Natur das vorherrschende Element. Baut Jemand ein schlechtes Haus in guter Lage, so schadet er sich selbst am Meisten, wenn er die Natur nicht vollkommen nutzt. Verwaltet Einer ein gutes Haus in guter Lage schlecht, so kann er darauf rechnen, daß ihm die Logis leer stehen bleiben.

Stein. Wahr, wahr, mein verehrter Herr Taxator. Wie ein Blitz fährt mir der Gedanke durch den Kopf, daß in dem, was Sie sagen, das Räthsel der schlechten Rentabilität und der Unverkäuflichkeit der Häuser in kleinen Städten seine vollständige Lösung findet.

Freund. Wie so?

Taxator. Allerdings. Eben weil die Natur (die Verkehrs- und Geschäftslage) das beherrschende Element ist, so müssen sich die übrigen Bedingungen darnach richten. Bauen Sie in einer engen, schlechten, schmuzigen Straße ein schönes großes Haus, es wird doch Niemand hineinziehen (und wenn Sie alle Zimmer parquetiren ließen), der Ihnen soviel Zins für die Wohnung gäbe, daß sich das Baucapital verinteressirt.

Stein. Und wenn die armen Hausbesitzer nach dem großen Brand in Stadt O. von der Brandversicherung alle gezwungen wurden, massiv mit

steinernen Treppen bis unter das Dach zu bauen, so hat man eigentlich gegen den von Ihnen ausgesprochenen, sehr einleuchtenden und jedenfalls sehr richtigen Grundsatz gefehlt. Da haben sie nun eine Menge große schöne Häuser im Orte, aber Niemand kann die Miethe bezahlen, auf die der Besitzer kommen müßte, sollte sich das Baucapital nur zu 4 Procent verinteressiren. Der neuen hübschen Häuser wegen allein wird sicher auch Niemand nach O. ziehen.

Freund. Im Gegentheil. Wer seine paar Thaler in der Tasche hat, daß er in Dresden damit leben kann, der zieht lieber nach Dresden. Dort werden die Logis alle Tage theurer und in O. werden sie alle Tage wohlfeiler. Mein Vetter Schulz kann sein Haus dort mit dem besten Willen nicht verkaufen.

Taxator. Ja, sehen Sie, meine Herren. So ist's mit manchem Zwange von Obrigkeitswegen. Der Brandversicherungszwang, so gut er auf der einen Seite sein mag, hat doch große Nachtheile im Gefolge. Indeß auf dieses Thema wollen wir uns weiter nicht einlassen, das brächte uns zu weit von unseren Taxen ab.

Stein. 'sist wahr. Aber es geht Alles so Eins aus dem Andern hervor, was Sie sagen. Sie haben in mir eine ganze Fülle von Gedanken über Dinge angeregt, die mir oft so gewissermaßen im Gefühl lagen, aber die ich nicht in Worte fassen konnte.

Freund. Auch ich bin Ihnen für die gegebenen Aufschlüsse sehr dankbar und erkenne nun vollständig, wie richtig und dem praktischen Leben entsprechend Ihr Taxationsverfahren und die Grundsätze sind, auf welchen es beruht. Gleichwohl muß ich Ihre Güte, da Sie doch ein paar Tage in unserer Gegend bleiben, heute Abend noch einmal in Anspruch nehmen. Ich beabsichtige nämlich, zu versichern, und bin in der That noch nicht recht im Klaren darüber, zu welcher Kategorie ich verschreiten soll. Ehe ich mir aber Ihre Belehrung hierüber erbitte, will ich rasch meinen Gevatter Kunath von der Buschmühle holen, der schon lange auch ein Capital sucht, um zwei amerikanische Gänge in seine Mühle einzubauen. Er kann leider auch kein Geld auftreiben. Es geht ihm noch schlechter wie dem Bauer. Denn der Steuereinheiten auf eine Mühle sind so verdammt wenige, daß so ein armer Müller eigentlich ganz creditlos ist. Da Sie aber die Steuereinheiten nicht zum Maßstab nehmen, wie es die meisten Sparcassen und alle anderen Capitalisten thun, so versichern Sie ihm am Ende seine Mühle auch so hoch, daß er mit der Police in der Hand noch das nöthige Geld findet. Sie werden an dieser Versicherung keinen Schaden haben. Denn Alles, was der Mann an Geld auftreibt, wendet er wieder in seine Mühle.

Stein. Das kann ich bestätigen.

Taxator. In diesem Falle wird Herr Kunath bei uns leicht Versicherung finden, denn ich muß es Ihnen nur sagen, meine Herren: auch danach fragt die Gesellschaft, ob dem Darleiher das zu versichernde Darlehn dauernd helfen werde, oder ob es blos momentan seine Verlegenheit mildert, um sie in Zukunft nur noch zu vergrößern; d. h. ob er hier nur ein Loch zumacht und dort ein größeres auf. Unsere Gesellschaft will keineswegs das leichtsinnige Schuldenmachen befördern, sie will aber auch Niemandes Credit beeinträchtigen, darum wird sie Dem am Ehesten unter die Arme greifen, von dem sie am Meisten die Ueberzeugung hat, daß der Credit ein wohl angewandter und darum sowohl für den Schuldner, wie auch für den Gläubiger und die Gesellschaft im besten Sinne des Worts gefahrloser ist.

Freund. Solche Grundsätze lasse ich gelten. Werden Sie aber nicht manchmal dabei zu Schaden kommen?

Taxator. Wir fürchten nicht, und wie sollte es auch sein? Wächst nicht der Werth des zu erborgenden Geldes z. B. bei Ihnen, bei Herrn Stein, bei Ihrem Freund, dem Müller Kunath, dem Grundstücke zu? Wir vermindern also durch den Credit, den wir geben, unsere Gefahr.

Stein. Ja, das muß wahr sein. Aber liebster Herr: wir dürfen Sie nun nicht länger abhalten. Wäre es indeß nicht möglich, daß wir heute Abend nach gethaner Arbeit uns noch ein Bischen in der Linde unterhalten könnten? Ich kann nicht genug hören von dieser Hypothekenversicherung und von alle Dem, wie sie es macht, worauf sie ihre Einrichtungen stützt. Ich bekomme ganz andere Weltansichten. Und meinem Freunde Freund wird's gewiß gerade so gehen.

Freund. Ob mir's so geht? Wer im Leben lehrt unser Einem über solche Dinge auch etwas? Das ist ja eine ganze Wissenschaft.

Taxator. Freilich ist's eine Wissenschaft. Aber was ich hier so gesprächsweise verlauten ließ, sind nur einzelne Sätze dieser Wissenschaft, die man Volkswirthschaft nennt. Die Hypothekenversicherung ist auf die gründlichste Kenntniß der volkswirthschaftlichen Wahrheiten aufgebaut.

Stein. Wahrhaftig nur im Kopfe eines solchen Volkswirths konnte der Gedanke der Hypothekenversicherung reifen.

Taxator. Nun also auf Wiedersehen, meine Herren, heute Abend im kleinen Stübchen im Gasthof zur Linde! Wir werden auch den Inspector unserer Gesellschaft, der heute Abend von Dresden kommt, dort treffen. Er hat noch einige neue Agenten anzustellen und mehren bereits angestellten mündliche Erläuterungen über die Behandlung der Versicherungs-Geschäfte zu geben.

IV.

Im Gasthof zur Linde.

Der Hausbesitzer Stein. Der Taxator. Der Hypotheken-Versicherungs-Inspector Wilhelm. Der Gutsbesitzer Freund. Der Müller Kunath und der Advocat Lehmann.

Taxator. Guten Abend, Ihr Herren. Da bin ich. Ich bin eben erst mit meiner Taxe von der Apotheke fertig geworden und freue mich nun, nach gethaner Arbeit ein Töpfchen Bier in Ihrer Gesellschaft zu trinken und ein Stündchen mit Ihnen zu plaudern. I guten Abend, Herr Inspector. Auch schon da? Wie steht's in Dresden? Meine Herren, (sich zu den übrigen Anwesenden kehrend) ich stelle Ihnen hier unsern Herrn Versicherungsinspector Wilhelm vor.

Advocat. O wir haben schon das Vergnügen gehabt, uns mit dem Herrn zu unterhalten. „Beamte der Hypothekenversicherung", das ist so gut wie ein Empfehlungsbrief bei uns.

Taxator. Dieses Compliment kann uns nur zur Ehre und Freude gereichen.

Advocat. Ihre Freude kann nicht größer sein als unsere. Hier, mein Client, der Müller Kunath, hat ordentlich neues Leben bekommen, seit ihm der Oekonom Freund von Ihrer Gesellschaft erzählt und ihm gesagt hat, daß Sie hier im Orte wären. Mir selbst kommen Sie deshalb wie gefunden, weil sich mehre Capitalisten, die um Capitale angegangen worden sind, mit Anfragen über Ihre Gesellschaft und über die Versicherungs-Kategorien, wie Sie's nennen, an mich gewandt haben.

Freund. Werther Herr Inspector, lassen Sie uns gleich einen wirklichen Versicherungsfall in's Auge fassen, denn da ich bei Ihrer Gesellschaft versichern will, so wird's für uns Alle am Belehrendsten sein, wenn Sie mir Ihren Rath wegen der Stellung meines Antrags ertheilen wollten.

Inspector. Sehr gern. Sie suchen also ein Darlehn?

Freund. Ja.

Inspector. Dann müssen Sie also eine Kategorie wählen, in welcher unter Anderm geschrieben steht: auf Antrag des Schuldners. Die Kategorien I., VI. und IX. passen nicht für Sie, denn diese sind für den Gläubiger bestimmt, der eine außenstehende Forderung entweder nur für Friedenszeiten (Kat. I.) oder nur für Kriegszeiten (Kat. VI.) oder für Friedens- und Kriegszeiten zugleich (Kat. IX.) versichern will. Für den Schuldner, der einem bestimmten Gläubiger eine bereits eingetragene Hypothek versichern will, sind in ähnlicher Weise die Kat. II., nur für Friedenszeiten, und X., für Friedens- und Kriegszeiten zugleich, bestimmt.

Freund. Welches sind hier die wesentlichen Unterschiede?

Inspector. Für Friedenszeiten versichert die Gesellschaft bis zu 80 Procent, für Kriegszeiten nur bis zu 66⅔ Procent des Werthes; in Kriegszeiten werden die Zinsen vom Schuldner an die Gesellschaft und von dieser an den Gläubiger bezahlt, und eben so kann in Kriegszeiten das Capital nicht gekündigt werden. Das Nähere ersehen Sie aus den der betreffenden Kategorie beigedruckten Antragsbestimmungen und Versicherungsbedingungen.

Advocat Lehmann. Sie erwähnten vorhin einer Kat. VI., nur für Kriegszeiten und nur für den Gläubiger bestimmt. Warum ist dem Schuldner nicht auch eine Kategorie eröffnet, nach welcher er nur in Kriegszeiten versichern kann?

Inspector. Die Gesellschaft geht von der Ansicht aus, daß ein Antrag auf Versicherung der Zinsen gegen unpünktliche Zahlung nicht vom Schuldner gestellt werden könne, weil sich Niemand gegen seine eigene Nachlässigkeit versichern kann. In Kriegszeiten ist Zinsenversicherung unbedingtes Erforderniß, damit die Gesellschaft die pünktliche Zinsenabführung unausgesetzt im Auge behalte. Kann daher in Kriegszeiten die Gesellchaft lediglich von den Gläubigern Versicherungsanträge annehmen, so bedurfte es keiner besondern Kategorie für den Schuldner. Wir sprachen bisher von solchen Versicherungen, bei denen der Gläubiger bereits bekannt ist; allein wenn ich recht gehört habe, suchen Sie erst ein Darlehn und wollen für einen noch zu bestimmenden Gläubiger versichern?

Freund. Ja wohl; ich bedarf eines Capitals zur Ausführung verschiedener Meliorationen meines Gutes.

Inspector. Da es sich sonach um ein neu aufzunehmendes Darlehn handelt, so können Sie nicht Kat. II. oder X. wählen, sondern Sie müssen Ihren Antrag nach Kat. III. (nur in Friedenszeiten giltig) oder nach Kat. XI. (in Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten giltig) stellen. Sie erhalten dann, wenn Ihr Antrag genehmigt wird, eine Interimspolice,

welche dem Gläubiger, der mit Ihnen ein Darlehnsgeschäft abschließen will, die vollständige Garantie gewährt, daß sofort nach erfolgtem Eintrage des hypothekarischen Darlehns in das Hypothekenbuch eine der vorgezeigten Interimspolice in allen allgemeinen Bedingungen und besonderen Bestimmungen völlig gleichlautende, jedoch auf seine, des Gläubigers, Person gerichtete definitive Police für ihn ausgefertigt werden wird. Diese unterscheidet sich von der Interimspolice nur dadurch, daß sie diejenigen Zusätze enthält, die aus dem inzwischen producirten Hypothekenbriefe nachzutragen sind.

Advocat Lehmann. Die Gesellschaft ihrerseits ist also durch die Interimspolice ganz in derselben Maße verpflichtet, wie durch die später dafür einzutauschende definitive Police?

Inspector. Ja; vorausgesetzt jedoch, daß das Capital ganz in der vorher angegebenen Rangstellung in das Hypothekenbuch eingetragen wird.

Advocat Lehmann. Das liegt in der Hand des Gläubigers und des Schuldners, und es ist mir klar, daß somit beide durch die Interimspolice vollkommen gesichert sind. Aber gestatten Sie mir noch eine Frage. Wie dann, wenn hier meinem Clienten Freund das aufzunehmende Capital späterhin einmal gekündigt werden sollte, und wenn er nicht ein neues Darlehn, wohl aber gegen Cession einen neuen Gläubiger zu der bereits bestellten Hypothek suchen müßte?

Inspector. Für diesen Fall würden Sie sich auch der Kat. III. oder XI. zu bedienen haben. Eine definitive Police müßte auf den bisher eingetragenen Gläubiger lauten, mit dem der Schuldner nicht gern zu thun haben wird, und der ja auch schon gekündigt hat, was der Fundamentalbedingung der Nichtkündigung während der zwei ersten Jahre zuwider wäre; es bleibt daher nichts übrig, als daß man auch hier, obschon die Hypothek bereits eingetragen ist, zu einer Interimspolice seine Zuflucht nimmt, bis der Cessionar gefunden ist, auf den dann die definitive Police ausgefertigt wird.

Advocat Lehmann. Es ist mir aus Ihren Mittheilungen völlig verständlich geworden, in welchen Fällen die von Ihnen besprochenen Kategorien anzuwenden sein werden. Einzelne haben Sie aber noch nicht besonders erwähnt, so z. B. Kat. V. „Hypothek- und Zinsenversicherung für den Gläubiger, mit Zinszahlung durch die Gesellschaft“ in Friedenszeiten, und Kat. VII., ganz dasselbe, nur zugleich für Kriegs- und Revolutionszeiten giltig. Ich frage nach diesen Kategorien nicht weiter, da die Benennung schon über die Anwendung derselben vollen Aufschluß giebt. Allein ich finde dann noch weiter Kat. IV. Grundstückswerth-Versicherung für den Besitzer des Grundstücks, nur in Friedenszeiten giltig, und Kat. VIII.

dieselbe, zugleich für Kriegs= und Revolutionszeiten giltig. Was hat es mit diesen beiden Kategorien für Bewandtniß?

Stein. O das kann ich Ihnen sagen. Denn nach einer dieser Kategorien gedenke ich später zu versichern. Und ein wahres Glück ist es, daß diese Kategorien existiren. Die Grundstückswerth=Versicherung besteht nämlich darin, daß die Gesellschaft den von ihr ermittelten Werth des Grundstückes bis zu 80 Procent für Friedens= und bis zu 66⅔ Procent für Kriegszeiten garantirt und in dem Falle, daß bei einer nothwendigen Subhastation eine geringere als die versicherte Summe daraus gelöst wird, den Ausfall deckt.

Advocat Lehmann. Wenn ich recht verstehe, versichert in diesem Falle der Grundbesitzer weder ein aufgenommenes, noch ein aufzunehmendes Darlehn, sondern verlangt nur eine Gewähr dafür, daß ihm sein Grundstück nicht unter einem bestimmten Preise weggehe; erhält er nun auch die von der Gesellschaft zu zahlende Ausgleichungssumme?

Inspector. Ja, wenn er entweder keine hypothekarischen Gläubiger hat, oder wenn diese befriedigt sind.

Advocat Lehmann. Zunächst also dient die Ausgleichungssumme doch wieder zu Befriedigung der Hypothekeninhaber?

Inspector. Allerdings, und zwar im Interesse des Grundbesitzers, dem auf diese Weise ein leichter und billiger Grundcredit geschafft werden soll. Bei Aushändigung der Police läßt sich zu dem Ende die Gesellschaft eine eventuelle Cession vom Grundbesitzer unterschreiben, in welcher dieser die laut der Police an ihn zu zahlende Summe gleich im Voraus an seine Hypothekengläubiger, in so weit sie nicht vollständige Befriedigung aus den Erstehungsgeldern erhalten sollten, ihrer Rangfolge nach abtritt. Diese eventuelle Cession wird dann auch den Gläubigern zur Acceptation vorgelegt, weil ihnen außerdem die Zahlung von anderen Personen, z. B. bei einem Concurse von den nicht hypothekarischen Gläubigern, streitig gemacht werden könnte. Haben sie aber die eventuell abgetretene Summe durch ihre Namensunterschrift acceptirt, so ist der Vertrag, der ihnen durchaus keine Verbindlichkeit auferlegt, sondern nur ihr Bestes bezweckt, fest, und sie bekommen, wenn das Gut unter dem Werthe weggeht, die Entschädigung der Rangfolge ihrer Forderungen nach ausgezahlt.

Advocat Lehmann. Wenn aber die Erstehungsgelder die Hypotheken sammt Zinsen und Kosten decken, mithin der Schade bei einem letzten Gebote, das hinter dem versicherten Werth zurückbleibt, nur den Grundbesitzer selbst träfe, dann erhält doch dieser die von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigungssumme?

Inspector. Gewiß. Nur darf er nicht in Concurs verfallen sein, denn dann würde die Summe den chirographarischen Gläubigern zukommen. Die Gesellschaft zahlt daher auch, um Jedermann gerecht zu werden, das Geld regelmäßig zu gerichtlichem Deposito ein.

Advocat Lehmann. Ich finde, daß diese Art von Versicherung sehr viel Annehmliches hat. Sie wird auch die für Herrn Kunath anwendbarste sein. Der Grundbesitzer gewährt allen seinen Gläubigern, dem einen wie dem andern, eine erhöhtere Sicherheit. Den Gläubigern werden durch dieselbe keinerlei Verbindlichkeiten auferlegt, und doch wird ihr Vortheil so sehr wahrgenommen, daß der Capitalist sehr gern auf ein so versichertes Grundstück seine Capitalien darleihen wird, und dies kommt schließlich wieder dem Grundbesitzer zu statten, so daß für beide Theile auf sehr umsichtige Weise gesorgt ist.

Kunath. Abgesehen davon, daß es dem Grundbesitzer, namentlich in unsicheren Zeiten, eine große Beruhigung gewähren muß, den Werth seines Grundstückes für alle Fälle bis zu einer gewissen angemessenen Höhe gesichert zu sehen. Wie Mancher ist in bösen Jahren um Haus und Hof gekommen, ohne überschuldet zu sein, und hat es als Bettler verlassen müssen. Ist man versichert, so bietet im schlimmsten Falle die Entschädigungssumme eine Aushülfe dar, womit man wieder etwas beginnen und sich eine neue Existenz begründen kann.

Stein. Das Wohlthätige dieser Versicherung ist eben so wenig zu verkennen, als das Praktisch=Nützliche nicht allein dieser, sondern aller anderen Kategorien. Jede einzelne ist gleichsam dem Bedürfniß des täglichen Lebens abgelauscht. Die, welche alle diese Versicherungskategorien erfunden und aufgestellt haben, müssen in der That mit den Verhältnissen des Grundcredits ungemein vertraut sein.

Advocat Lehmann. Ja, das sind sie gewiß Die Herren, welche die oberste Leitung der Gesellschaft führen, scheinen mir aber auch eine sehr umfassende Bildung besitzen zu müssen. Denn wenn ich mir das ganze Netz der Geschäfte Ihrer Gesellschaft, nicht blos das Versicherungs=Geschäft, sondern auch noch ihre Tilgungscasse, ihre Centralstelle, recht überdenke, so weiß ich eigentlich nicht, welche Gattung von Kenntnissen mehr erforderlich ist: ob juristische, ob administrative, ob technische, ob nationalökonomische, ob kaufmännische, ob Gelehrsamkeit oder ob Lebenserfahrung.

Taxator. Das mag wahr sein. Indeß besuchen Sie nur einmal unser Bureau. Sie werden ja selbst sehen, ob und in welcher Weise allen diesen Erfordernissen bei uns Genüge geleistet ist.

Freund. Nun, ich für meinen Theil komme nächstens. Mir ist heute Abend recht eigentlich ein Licht aufgegangen. Aber ich sage noch etwas Anderes. Aus dem, was ich heute gehört, und was mir mein Freund Stein schon mitgetheilt, unterliegt's für mich keinem Zweifel, daß mit dem Entstehen Ihrer Gesellschaft ein neuer Abschnitt in der Geschichte unserer Landwirthschaft beginnt. Wie gut auch alle die Vorschläge gewesen sein mögen, die uns bisher in den landwirthschaftlichen Vereinen gemacht wurden: sie waren deshalb oft und für Viele fruchtlos, weil zu den meisten Dingen, die uns da gelehrt wurden, Geld gehört, die Wenigsten aber solches besaßen, oder sich verschaffen konnten. Verschafft uns die Gesellschaft aber Credit, so verschafft sie uns auch Geld, denn Credit ist Geld. Mit diesem Gelde läßt sich nachher das erst thun, was man von der Landwirthschaft erwartet.

Advocat Lehmann. Ich wollte meiu Freund, der Professor Stahleck, könnte uns Gesellschaft leisten. Er ist ein Herr von der alten Schule, schlägt über die Unternehmungen der Gegenwart die Hände über dem Kopfe zusammen und hat mir jüngst in Betreff der Hypothekenversicherung auf's Bündigste nachweisen zu wollen erklärt, daß die Landwirthschaft durch dieselbe zu Grunde gerichtet werden müsse. Man stürze die Leute über Hals und Kopf in's Schuldenmachen hinein, die Güter würden zersplittert und verschleudert, und dem Staate gehe die letzte solide und stabile Basis, die er noch habe, eine wohlangesessene, gehäbige Bauernschaft, verloren.

Taxator. Der würdige Professor scheint mit Vorliebe etwas schwarz zu sehen oder allgemeine Folgerungen aus vereinzelten Thatsachen zu ziehen, ohne sich durch einen Gesammtüberblick gehörig unterrichtet zu haben. Wenn man genaue Vergleiche anstellt, so findet man, daß bei allen Güterzerschlagungen und Dismembrationen die Richtung mindestens eben so sehr nach Arrondirung und Herstellung großer Gutscomplexe geht als nach Zerstückelung. Man sehe nur die Grundbuchs-Folien durch, und man wird überall auf Consolidationen stoßen; man hat behauptet, in Frankreich sei die Zerstückelung der Güter bis auf einen für die Nationalwohlfahrt nachtheiligen Grad gestiegen, und doch sind in Frankreich nach der Revolution von 1789, wo man das Kind mit dem Bade ausschüttete, und namentlich seit dem Frieden von 1815 der Consolidationen immer mehr gewesen als der Zerstückelungen.

Advocat Lehmann. Nun, das werde ich meinem gelehrten Freunde sofort mittheilen. Können Sie mir vielleicht eine literarische Quelle für Ihre Angabe nennen?

Taxator. O ja; aber haben Sie nur die Güte, dem Herrn Professor zu sagen, er möge sich über diesen Gegenstand mit irgend einem

Nationalökonomen von Fach in Verbindung setzen. Uebrigens ist **das** auch gar nicht die Frage, ob der Großbesitz oder Kleinbesitz dem Staate nützlicher sei, sondern ob die Freiheit des Bodenbesitzes zu mehren oder zu beschränken sei. Nach meiner Meinung ist die Freiheit des Grund und Bodens das Nothwendige, weil mit dieser Freiheit schon Jeder durch sein Selbstinteresse zu dem ihm Vortheilhaftesten getrieben wird.

Advocat **Lehmann**. Mir leuchtet das vollkommen ein; denn die Frage der Rentabilität kann für den Staat kein Bestimmungsgrund zu Bodenfreiheitsbeschränkungen oder Entziehungen sein. Und wäre sie es, zu welchen Consequenzen käme man denn? Da müßte er z. B. alle kleinen Spinnereien, alle kleinen Eisenhämmer zuzuschließen befehlen, weil, soviel ich weiß, auch die großen Spinnereien und großen Eisenfabriken besser rentiren sollen als die kleinen. Ich habe bis jetzt, obgleich ich mich sehr lebhaft für alle öffentlichen Fragen interessire, niemals gehört, daß so Etwas im Werke wäre.

Stein. Ich dächte übrigens, Herr Professor Stahleck gehörte ein Bischen, so was man sagt, zur Zopfgesellschaft. Ihm gilt nur die gute alte Zeit Etwas, jede Neuerung ist ihm ein Dorn im Auge. Erinnern Sie sich denn nicht, wie er gegen die Eisenbahnen noch bis vor Kurzem zu Felde zog? Er nannte sie nur des Teufels Fuhrwerk. Nach meinem schlichten Verstande muß die Hypothekenversicherung unbedingt zur Festigung des Grund und Bodens, zur größern Zufriedenheit und folglich auch, um mit dem Herrn Professor zu sprechen, zur bessern Begründung der letzten soliden und stabilen Basis des Staates beitragen. Wir brauchen, um das zu beweisen, noch gar nicht einmal aus der Stube zu gehen. Ich stehe in Gefahr, mein Grundstück zu verlieren, weil ich keinen Credit finde. Hier unser Herr Freund und auch der Herr Müller Kunath, beide plagen sich Tag und Nacht, und wenn sie sich geplagt und geopfert haben, und ihre Besitzungen gewähren noch nicht den vollen Ertrag, so brauchen sie blos einmal die Zinsen schuldig zu bleiben, da folgt die Kündigung auf dem Fuße — und dann sind sie in derselben Klemme wie ich. Sollte nun wohl der Herr Professor glauben, daß, wenn wir Dreie unter jetzigen Verhältnissen, d. h. ohne Hypothekenversicherung, von Haus und Hof ziehen und unsre Besitzungen für Spottpreise in andere Hände übergehen sehen müssen, wir dadurch conservativer gesinnt werden sollten? Da möchte er sich denn doch täuschen. Viel eher würde sich zu unserm Schmerz eine gewisse Verbissenheit über die Hartherzigkeit der reinen Geldmenschen gesellen. Macht uns aber die Hypothekenversicherung es möglich, unsere Besitzungen zu behaupten, die Früchte unseres Fleißes zu ernten, so werden wir nicht nur ein glück-

liches Familienleben fortführen können, sondern der Staat wird uns auch alle Zeit bereit finden, für die Erhaltung der staatlichen Ordnung, kraft deren wir uns unsres Besitzes erfreuen, einzustehen. Also das gerade Gegentheil von dem wird bewirkt, was der Herr Professor fürchtet.

Taxator. Brav gesprochen, mein Herr Stein. Und was das Schuldenmachen anlangt, so sage ich mit unserm Dr. Engel*): „Es ist eine volkswirthschaftlich falsche Ansicht, daß Schulden ein Unglück seien. Entscheidend ist und bleibt immer, zu welchem Zwecke die Schulden contrahirt werden, ob zu dem Zwecke einer productiven oder unproductiven Consumtion. Eine productive Consumtion ist eine solche, wodurch nicht nur der Werth des consumirten Gegenstandes, sondern auch noch ein Gewinn in dem neuen Product sich wiederfindet; also z. B. das Leder in ein Paar Schuhen. Eine unproductive Consumtion hingegen ist, wo der consumirte Gegenstand ganz oder zum Theil und ohne jeglichen Gewinn verloren geht. Letzteres war der Fall, als im vorigen Jahrhunderte aus Anlaß der Verschwendung an den Höfen der Adel seine Güter verpfändete, das dafür erhaltene Geld in Kindertand, Gelagen, Festen u. s. w. vergeudete. Wer Schulden zu solchen oder ähnlichen Zwecken macht, der macht sich unter allen Umständen ärmer, gleichviel ob sein Gut bislang noch gar nicht, oder bis 20 oder bis 50 Procent des Werthes belastet ist." Wer aber eine Schuld contrahirt, um damit Meliorationen auf seinem Gute anzubringen, der kann sich bereichern, auch wenn er sich tiefer verschuldet. „Den besten Beweis hierfür liefern die Gesetze zur Beförderung der Dränage in England und Belgien. Bekanntlich gewährten und gewähren die Regierungen dieser Länder noch sehr bedeutende Vorschüsse an Landwirthe, welche ihre Güter durch Dränage zu melioriren gedenken. Keins der hierüber erlassenen Gesetze und Gesetzesnachträge spricht von einer Unstatthaftigkeit solcher Vorschüsse an über einen gewissen Betrag verschuldete Güter. Das einzige Kriterium für die Vorschußgewährung ist, daß damit der Zweck der Melioration (eine bleibende Erhöhung des Werthes des Guts um circa 12—15 Procent) wirklich erreicht werde. Und das allein ist auch vernünftig. Wenn die Melioration mehr einbringt, als sie kostet, so muß sie zu einer Bereicherung führen und nicht zum Bankerott."

Inspector. Wir sind von unserm Thema etwas abgeschweift. Herr Advocat Lehmann wollte sich noch nach einigen Kategorien erkundigen.

---

*) Dr. Engel, Beleuchtung der Bedenken gegen die Hypothekenversicherung. 2. Auflage.

Advocat Lehmann. Ich fürchte, wir haben Sie schon zu lange in Anspruch genommen. Je mehr ich mich in die Sache hineindenke, ein desto weiterer und größerer Gesichtskreis erschließt sich mir, und ich sehe ein und empfinde es lebhaft, daß dieses hochwichtige Thema nicht in einem Abende durchgesproche nist. Es ist gleichsam mitten in das wirthschaftliche, politische uud gesellige Leben hineingepflanzt. Die Ueberzeugung drängt sich mir aber auch mit Gewalt auf, daß die Idee der Hypothekenversicherung nicht nur eine äußerst fruchtbare ist, sondern daß sie auch, man mag die Idee angreifen, von welcher Seite man will, nach allen Seiten hin Stand hält. Ein so kerngesundes Kind, wie sie ist, wird sie gewiß nicht in den Windeln sterben, wie der Professor zu prophezeien beliebt.

Stein. Gewiß nicht. Ich denke, ich werd's noch erleben, daß sie auch von ihren dermaligen größten Widersachern als eine segensreiche Erfindung geachtet und gewürdigt werden wird. — Aber es ist spät geworden, meine Herren. Brechen wir auf. Gute Nacht.

(Die Uebrigen brechen ebenfalls auf und gehen nach Hause.)

V.

Im Comptoir des Herrn Schnarr.

Herr Schnarr. Agent Döring.

Herr Schnarr. Lange nicht gesehen, Herr Döring. Ich dachte, Sie hätten sich ganz von den Geschäften zurückgezogen.

Agent Döring. Allerdings; die Zeiten gefielen mir nicht mehr. Heute führt mich ein Freundschaftsdienst zu Ihnen.

Herr Schnarr. Ja, die Zeiten sind bös. Indeß, wie man's nimmt: je schlechter die Geschäfte gehen, desto besser gehen sie manchmal.

Agent Döring. Gewiß; Armuth schlägt die Großmuth nieder. Sie haben Herrn Stein die 6000 Thlr. gekündigt. Der Mann hat das Geld erst seit zwei Jahren und hat vor'm Jahre Prolongationsgebühr bezahlt; ich dächte, Sie könnten ihn noch eine Zeitlang schonen.

Herr Schnarr. Wir bekommen Krieg; in Kriegszeiten ziehe ich alle meine Capitalien zurück, die auf städtischen Grundstücken stehen. Das ist Maxime bei mir.

Agent Döring. Also ist's Ihnen nur um die Sicherheit zu thun?

Herr Schnarr. Allerdings; in Kriegszeiten gewährt ein Haus in der Stadt gar keine Sicherheit, und wenn's pupillarische wäre.

Agent Döring. Würden Sie Herrn Stein das Capital stehen lassen, wenn er Ihnen noch bessere Sicherheit als pupillarische gewährte?

Herr Schnarr. Ich vermuthe, wo Sie hinaus wollen. Sie machen mir das Anerbieten, das Capital versichern zu lassen. Ich kann darauf nicht eingehen.

Agent Döring. Warum?

Herr Schnarr. Weil ich vor allen Dingen nicht weiß, ob die Gesellschaft selbst sicher ist.

Agent Döring. Warum zweifeln sie daran?

Herr Schnarr. Das Kind hat einen schönen Namen und respectable Pathen, aber die Zeit muß es erst noch lehren, ob sie es werden gehörig zum Gehen bringen.

Agent Döring. Die Gesellschaft hat bereits ihre Gliedmaßen frei gebrauchen lernen und ist ohne Gängelband auf die Beine gekommen. Sie steht auf ihren eigenen Füßen. Der Plan ist wohl durchdacht, hat alle im praktischen Leben vorkommenden Fälle fest ins Auge gefaßt und hat sich daran als probehaltig bewährt. Uebrigens beträgt das Grundcapital der Gesellschaft Drei Millionen Thaler, worauf 500000 Thlr. bereits gezeichnet und 100000 Thlr. eingezahlt sind.

Herr Schnarr. Eine halbe Million gegen drei will nicht viel sagen.

Agent Döring. Eine halbe Million für ein Actienunternehmen in einer so kritischen Zeit wie die gegenwärtige wiegt schwer genug.

Herr Schnarr. Und die nicht eingezahlten 400000 Thlr.?

Agent Döring. Können nach Bedarf von den Actionären, die dafür Schuldscheine nach Wechselrecht ausgestellt haben, erhoben werden. Die Actien lauten auf den Namen des Besitzers, und zu derjenigen Garantie, welche die bereits geleistete Einzahlung gewährt, tritt hier die persönliche Garantie der Actionäre hinzu.

Herr Schnarr. Wenn ich auch die vollen 500000 Thlr. rechne, so will dies bei einem sehr ausgedehnten Geschäftsbetriebe noch nicht viel bedeuten.

Agent Döring. Sie scheinen außer Acht zu lassen, daß die Gesellschaft nur in höchst seltenen Fällen den vollen Gegenstand der Versicherung zu vertreten haben wird. Sehr häufig wird ihr nur ein kleiner Theil der Forderung, nämlich so viel als an Kapital, Zinsen und Kosten in Folge der Subhastation verloren geht, zum Ersatze zur Last fallen. Die Prämien, die vom vollen versicherten Capitale bezahlt werden, bieten daher eine reichliche Deckung dar. Ehe von der Jahreseinnahme etwas zur Vertheilung unter die Actionäre gelangt, wird eine Prämienreserve für die noch laufenden Risicos abgesetzt, und von der Nettoeinnahme werden wieder 10 Procent zur Bildung eines Capitalreservefonds vorweggenommen, so daß die Gesellschaft eine vierfache Garantie, nämlich 1) das Grundcapital, 2) die Prämien, 3) die Prämienreserven und

4) den Capitalreservefond als Sicherheit darbietet. Was aber die Bilance zwischen Einnahme und Ausgabe anlangt, so müssen Sie so rechnen. Bei einem großen Theile der versicherten Darlehne kommt es überhaupt nicht zur Subhastation, bei sehr vielen Subhastationen kommt es nicht zu einem Verluste, und bei den meisten Verlusten handelt es sich nur um Ausgleichung einer theilweisen Einbuße, indem der übrige Theil der Forderung durch den Erlös noch gedeckt wird.

Herr Schnarr. Kleine Streiche fällen große Eichen. In schlechten Zeiten können massenhafte Verluste nicht ausbleiben, und die Gesellschaft muß Fiasco machen.

Agent Döring. Massenhafte Verluste setzen noch weit massenhaftere Versicherungen, und diese setzen gleich massenhafte Prämien voraus. Uebrigens wird in schlechten Zeiten nicht der Werth, sondern nur der Preis der Grundstücke vermindert. Wenn die Gesellschaft findet, daß ein Grundstück, bei dem sie betheiligt ist, unter dem Werthe zugeschlagen werden soll, wird sie das Grundstück selbst erstehen, bis zu bessern Zeiten verwalten lassen und dann vielleicht mit Gewinn wieder verkaufen. Kurz die Gesellschaft wird Geschäfte machen.

Herr Schnarr. Mit mir nicht. Ich lasse mich in meinen Rechten nicht beschränken. Ich muß kündigen und klagen können, wie ich will.

Agent Döring. Der öftere Wechsel der hypothekarischen Darlehne widerspricht der Natur des Realcredits. Im industriellen und Handelsverkehr bildet rascher Capitalumsatz die Regel. Nicht so beim Grundbesitze. Die in liegenden Gütern angelegten Capitale nehmen theils die Stelle unbezahlter Kaufgelder ein, theils dienen sie zu Anlagen und Verbesserungen, die zwar den Werth des Grundstückes erhöhen, in ihrer Benutzung aber, eben so wenig wie das Grundstück selbst, in unmittelbarem Umsatz neue Capitalwerthe, sondern nur eine mäßige, allmälich sich steigernde, aber stets sichere Rente gewähren. Der Grundbesitzer muß daher darauf rechnen, das Capital lange behalten zu können, wogegen er volle Sicherheit für Capital und Rente in seinem Grundbesitze darbietet.

Herr Schnarr. Das klingt in der Theorie recht schön. Die Praxis fragt nicht darnach.

Agent Döring. Die Praxis muß darnach fragen; denn wo eine Grundlage für die Geschäfte nicht gesund ist, sind die Geschäfte selbst auch nicht gesund.

Herr Schnarr. Was nennen Sie ein ungesundes Geschäft? Ein rentables Geschäft ist ein gesundes Geschäft.

Agent Döring. Sie finden in der Rentabilität den einzigen Maßstab für die Beurtheilung eines Geschäfts? Es ist übrigens nicht Alles rentabel, was so scheint. Häufig wird an Ehre so viel dabei zugesetzt, als an Gelde gewonnen wird.

Herr Schnarr. Ich lasse mich hier auf weiter nichts als auf die Geldfrage ein. Was nutzt mir ein Capital, das ich nicht kündigen kann?

Agent Döring. Die Capitalnutzung gewähren Ihnen die Zinsen. Was nutzt Ihnen aber die Kündigung, wenn der Schuldner nicht zahlen kann? Wenn Sie den Realcredit im Widerspruche mit dem Wesen und der Natur desselben zum Gegenstande einer Speculation machen, die den Grundbesitzer ruinirt, so können Sie sehr häufig in die Lage kommen, auf Ihre Kündigung eine Subhastation folgen zu sehen, die Ihnen anstatt Ihres Capitals eine Niete bringt.

Herr Schnarr. Das ist meine Sorge. Ich bringe das Risico regelmäßig in Anschlag.

Agent Döring. Sie werden dadurch auf eine Bahn getrieben, auf der es sich nicht jeder Capitalist zur Ehre schätzen würde, Sie zu begleiten.

Herr Schnarr. Die Ansichten sind verschieden. Ich handle respectabel. Ist es aber respectabel, wenn die Gesellschaft in Kriegszeiten gar nicht kündigen läßt und die Bezahlung der Entschädigung bis drei Jahre nach dem Friedensschlusse verschiebt?

Agent Döring. Die Gesellschaft stellt ihr Programm so auf, daß sie das, was sie zusagt, unter allen Verhältnissen erfüllen kann und wird. In Kriegszeiten stockt der Verkehr, und wenn der Capitalist in solchen Krisen die allerpünktlichste terminliche Zahlung der Capitalzinsen durch die Gesellschaft vermittelt erhält, wenn er ferner wegen jedes Verlustes, den er an Capital, Zinsen und Kosten erleidet, sicher gestellt wird, und wenn ihm die zu gewährende Entschädigung vom Augenblicke der gerichtlichen Feststellung an ebenfalls auf das Pünktlichste verzinst wird, so fragt es sich, ob diese Vortheile die nothwendigen Beschränkungen, welche die Gesellschaft auferlegt, nicht doppelt und dreifach aufwiegen. Denn derselbe Grund, der die Gesellschaft bestimmt hat, jene Bedingungen zu stellen, macht die Lage des Gläubigers und des Schuldners, wenn der letztere von erstern trotz der ungünstigsten Zeitverhältnisse hart bedrängt und auf's Aeußerste gebracht wird, gleich precär.

Herr Schnarr. Das Alles mögen Sie Leuten sagen, die sich nicht zu rathen und zu helfen wissen. Ich weiß mir zu rathen und zu helfen, kann auch anderen Leuten einen guten Rath ertheilen, und das ist in unserm Falle der, daß Herr Stein zahle. Ich selbst kann ihm diesmal

unter keiner Bedingung unter die Arme greifen. Vielleicht findet er in meinem alten Freund Kundig einen Mann, der ihn aus der Verlegenheit zieht. Doch das kann er machen, wie er will; ich verlange mein Geld.

Agent Döring. Herr Stein wird seinen eigenen Weg einschlagen, um Ihnen gerecht zu werden. Opfer wie diejenigen, die er bisher gebracht, hat er nicht weiter Lust zu bringen. Ich hoffe, daß Männer wie Stein und Sicherheiten wie die von ihm dargebotenen künftig hin Ihren Operationen gänzlich entzogen sein werden. Sie müssen sich auf das Terrain einrichten, das hinter dem der Hypotheken=Versicherungsgesellschaft liegt. Sehen Sie zu, wie weit Sie dort mit Ihren Geschäften kommen! Und damit Gott befohlen.

VI.

Stein an Döring.

Stadt W...., den 15. Novbr. 1859.

Alter Freund!

Tausend Dank für Deine Bemühungen bei dem unverbesserlichen Schnarr. Daß sie vergeblich gewesen, ist nicht Deine Schuld, und daß es so kommen könnte, hätte ich ebenso wenig neulich gedacht, wo mir bei einem Abendgespräche in der Linde über die Hypothekenversicherung, wie allen, die daran Theil nahmen, so wohlig um's Herz wurde. Auf der einen Seite ist mir's aber doch immer noch eine wahre Herzenserleichterung, daß ich aus der unseligen Verbindung mit diesem Schnarr, sei's auch auf jede Gefahr hin, loskomme; auf der andern bin ich mit bangster Sorge für die Zukunft erfüllt, denn Schonung, das weiß ich, habe ich von Schnarr nicht zu erwarten. Ich bin gleich nach Empfang Deiner Mittheilung auf dem Büreau gewesen und habe, um die Sache nicht aufzuhalten, meinen Antrag auf eine Versicherung nach Kat. III gestellt, also die Versicherung eines hypothekarischen Darlehns von 6000 Thlrn. für einen unbestimmten Gläubiger beantragt, soll die Police auch in den nächsten Tagen erhalten. Sofort nach Empfang sende ich sie Dir ohne Weiteres zu. Mein Schicksal liegt in Deiner Hand. Kommt es zur Subhastation — und Schnarr wird nicht säumen — so bin ich, bei den jetzigen Häuserpreisen, verloren. Dann bleibt mir so viel wie nichts übrig, und jahrelange Anstrengungen, Sorgen und Mühe endigen mit dem Ruin einer unschuldigen Familie. Was Du thun kannst, thust Du, das weiß ich. Gebe Gott, daß der Erfolg Deinem redlichen Eifer entspreche. Vergelten kann ich Dir nicht; aber danken wird Dir ewig

Dein

bekümmerter Freund

Stein.

VII.

Im Comptoir des Herrn Frisch.

Herr Frisch. Agent Döring.

Herr Frisch. Ihre Mittheilungen sind mir interessant. Es ist die erste Hypotheken=Versicherungs=Police, die ich sehe.

Agent Döring. Die Gesellschaft hat erst vor Kurzem ihren Geschäftsbetrieb eröffnet. Indeß ist sie schon seit Jahr und Tag mit ihrer Organisation beschäftigt gewesen und war somit gleich bei Beginn ihrer praktischen Thätigkeit vollständig vorbereitet.

Herr Frisch. Ich habe die Umsicht, mit der das Unternehmen in's Leben gerufen wurde, mehrfach rühmen hören. Indeß prüfe ich gern selbst, und obschon ich mancherlei über die Gesellschaft gelesen, habe ich doch noch nicht Gelegenheit gehabt, mich über ihre Zwecke und den Umfang, in welchem sie zu wirken gedenkt, genau zu unterrichten.

Agent Döring. Ich habe die sämmtlichen einschlagenden Drucksachen bei mir und stelle sie Ihnen gern zu Gebote.

Herr Frisch. Schön, lassen Sie mir die Schriften da und kommen Sie Abends wieder; wir sprechen dann weiter von der Sache.

Abends.

Herr Frisch. Willkommen, Herr Döring. Ich habe die Drucksachen gelesen und mich überzeugt, daß die Gesellschaft die vollständigste Garantie darbietet. Ich gebe ihnen die 6000 Thlr. für Stein unter denselben Bedingungen, unter denen ich auf pupillarische Sicherheit ausleihe. Ordnen Sie die Angelegenheit, das Geld liegt parat.

Agent Döring. Dann zahlen wir das Geld noch diese Woche aus. Herr Schnarr cedirt seine Forderung an Sie, und sogleich nach Ausfertigung der Urkunde erhalten Sie anstatt der Interims-Police hier eine nach Kat. II dafür einzutauschende definitive Police, in der Sie als Gläubiger eingetragen werden.

Herr Frisch. Die Sicherheit, die mir die Police gewährt, ist vortrefflich. Wird aber auch die Gesellschaft selbst gute Geschäfte machen? Zu ihrem kräftigen Bestehen gehört nicht allein, daß sie sicher, sondern auch daß sie rentabel ist. In ersterer Beziehung hege ich nicht den mindesten Zweifel, daß sie vollständig befriedigende Garantien darbietet; in letzterer sind mir die Verhältnisse noch nicht ganz klar. Ich habe mit großem Interesse die Berechnungen, die darüber in den beiden Schriften des Herrn Dr. Engel*) aufgestellt sind, gelesen. Nach der Berechnung S. 15 der Denkschrift ist angenommen, daß ein Grundeigenthum von vier Millionen Thalern jährlich in Sachsen unter den Hammer komme, daß die Erstehungssumme nur 70 Procent des Werths erreiche, daß bei einer Versicherung von durchschnittlich 75 Procent der Ausfall mit 5 Procent der Summe von vier Millionen, also mit 200000 Thlrn. von der Gesellschaft zu decken sei, und daß ihr hierzu bei einem Prämienbezuge von circa 286 Millionen versicherten Capitalien eine Prämieneinnahme von über 350000 Thlrn. zu Gebote stehe. In diesem Falle würden die Geschäfte sehr lucrativ sein. Ich glaube auch, daß das Verhältniß der Gesammtsumme der versicherten Capitalien zu den vier Millionen, bei denen die Verluste eintreten, ein richtiges sei. Anders aber klingt die Berechnung S. 16. Dort ist das gesammte Grundeigenthum Sachsens mit 700 Millionen Thlrn. zur Basis genommen. Die Belastung ist zu 60 Procent mit 420 Millionen Thlrn., und die Prämien sind — die ganze Belastung als versichert gedacht — zu 751333 Thlrn. aufgerechnet. Der jährlich bei nothwendiger Subhastation unter den Hammer kommende Grundwerth ist zu 8 Millonen Thlrn. veranschlagt, und die Erstehungssumme wird durchgehends so niedrig gedacht, daß sie nur 66 Procent des Werths erreicht. Hier würde bei einer Versicherung bis zu 75 Procent ein Schaden von 9 Procent, bei einer Summe von 8 Millionen Thlrn. also ein Verlust von

---

*) Dr. Engel, Denkschrift über Hypothekenversicherung 2c. 3. unveränderte Aufl. 1858. Dresden, Druck der Königl. Hofbuchdruckerei von C. C. Meinhold & Söhnen.

Beleuchtung der Bedenken gegen die Hypothekenversicherung 2c. Von Dr. Ernst Engel. 2. Auflage. Dresden, Büreau der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft.

720000 Thlrn. entstehen, und der Gesellschaft blieben nur 31333 Thlr. übrig, eine Summe, mit welcher kaum der Verwaltungsaufwand zu decken wäre.

Ich sehe wohl ein, daß bei dem letzten Beispiele die äußersten Extreme ungünstiger Verhältnisse zu Grunde gelegt sind; im Ganzen scheint es aber doch, daß die Gesellschaft mancher Chance unterworfen sein könnte.

Agent Döring. Daß dergleichen ungünstige Chancen, wie sie das letzte Beispiel aufstellt, nicht eintreten können, liegt in der Hand der Gesellschaft selbst. Es ist in diesem Beispiele angenommen, daß durchschnittlich bis zu 75 Procent versichert werde; der Versicherungs-Durchschnitt wird sich aber in der Wirklichkeit weit niedriger stellen.

Herr Frisch. Man wird ja wohl nie über 80 Procent in Friedenszeiten versichern.

Agent Döring. Soviel ich weiß in Friedenszeiten niemals höher und keineswegs stets so hoch. Die 80 Procent bilden eben nur die Grenzlinie, und es muß nicht nothwendig in allen Fällen bis an die äußerste Grenze versichert werden. Die Hauptsache aber ist das, daß jeder Schuldner, der es irgend möglich machen kann, für Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten zugleich versichert, und dann wird nicht über 66⅔ Procent hinausgegangen.

Herr Frisch. Das giebt allerdings der Sache eine ganz andere Wendung. Zu dem kommt es hierbei immer noch auf den Werth des Grundstücks, d. h. auf die Taxe selbst an.

Agent Döring. Ja freilich. Und da kann ich Sie vollkommen beruhigen. Ich habe schon mehrfach Klagen darüber gehört, daß die Gesellschaft zu niedrige Werthe ermittele. Indeß hat dies seine eigene und richtige Bewandtniß. Die Gesellschaft capitalisirt nämlich den gefundenen Reinertrag mit 20, d. h. sie nimmt an, daß derselbe einem Capital entspreche, welches 5 Procent Zinsen bringt. Wenn man statt dessen mit 25 oder gar mit 30 capitalisirt, wird allerdings die Werthsumme größer, das Capital würde dann nur ein solches sein, das mit 4 Procent oder gar nur mit 3½ Procent arbeitet.

Herr Frisch. Ich muß bekennen, je mehr ich von den Einzelnheiten dieser Gesellschaft höre, desto mehr befestigt sich meine Ueberzeugung von ihrer Sicherheit und ihrer rationellen Leitung. Wenn ich noch dazu rechne, daß, da binnen den ersten zwei Jahren von der Versicherung an nicht gekündigt werden darf, die Prämien der beiden ersten Jahre und die davon zu beziehenden Zinsen zu sehr bedeutenden Reserve-Fonds anwachsen können, so verschwindet meine Sorge, daß mein Capital gefährdet sei, vollständig.

Agent Döring. Ja, auf jene zwei Jahre wollte ich ebenfalls aufmerksam machen. Die Gesellschaft würde in dem von Ihnen zuletzt erwähnten ungünstigen Beispiele an den Prämienbeträgen, selbst wenn man diejenigen Capitalien, die innerhalb der ersten Hälfte des Grundwerths liegen, ausschließt, einen Reserve-Fond von 1⅓ Million Thalern ansammeln, so daß auch unter den Voraussetzungen, wie sie jenes anscheinend ungünstige Beispiel enthielt, der Gewinn der Gesellschaft kein unbedeutender sein würde.

Herr Frisch. Gewiß, namentlich wenn das Versicherungsgeschäft einen so ausgedehnten Umfang gewinnen sollte, wie es in den angegebenen Beispielen angenommen worden ist.

Agent Döring. Für eine auf ein kleineres Land beschränkte Wirksamkeit würden die Summen allerdings groß sein. Rechnet man aber über Sachsen hinaus, so sind sie nicht zu hoch gegriffen. Man schätzt den Grundwerth von Deutschland auf 7000 Millionen Thaler. Nach amtlichen Untersuchungen betrugen in sechs minder wohlhabenden Kreisen der Preußischen Monarchie, wie Sie sich aus der Denkschrift erinnern werden, die Schulden der Rittergüter in dem Jahre 1847 zwischen 54 und 95 Procent und im Jahre 1857 zwischen 56 und 78 Procent. Man wird daher nicht zu viel rechnen, wenn man die Grundbelastung in Deutschland auf über 3000 Millionen annimmt, und warum sollten hiervon nicht 10 bis 15 Procent zur Versicherung kommen?

Herr Frisch. Ich will das nicht bestreiten. Man wird aber auch darauf Rücksicht zu nehmen gehabt haben, daß aller Anfang schwer ist. Ist dieser Umstand bei Feststellung der ersten Tarife in Berücksichtigung gekommen?

Agent Döring. Der Tarif ist, wie ich genau gehört habe, auf das Umsichtigste erwogen worden. Da die Herren von der Hypotheken-Versicherung gar keine Geheimnißkrämerei treiben, einen Jeden über Alles aufklären, was man zu wissen verlangt, so haben sie auch mir gesagt, wie sie den Tarif berechnet haben. Unser eins kann das aber nicht so schnell fassen. Ich werde deshalb auch nächstens mich hierüber noch einmal genauer befragen. So viel weiß ich aber, daß ich gegen die Grundsätze, von welchen die Herren bei der Prämienberechnung ausgegangen waren, gar nichts einzuwenden hatte.

Herr Frisch. Nun, wenn Sie also wieder von Dresden kommen, sprechen Sie bei mir vor. Es soll mich interessiren, auch hierüber noch Näheres zu erfahren. Um aber zu unsrem Geschäfte zurückzukehren, so erwähnte ich schon, daß ich die Sicherheit, die mir die Police gewährt, vortrefflich finde. Ich muß freilich hinzufügen, daß mir einige von den Beding-

ungen, die darin dem Gläubiger, also in unserm Falle auch mir, gestellt werden, obschon ich mich denselben im Interesse meines Schuldners unterwerfen will, doch ziemlich befremdlich vorkommen. Wir berührten den Gegenstand schon vorhin von einem andern Gesichtspunkte aus.

Agent Döring. Sie meinen das Kündigungsverbot.

Herr Frisch. Allerdings; daß die Gesellschaft in Folge desselben zweijährige Prämien ansammeln und sich dadurch gegen mögliche besondere Unglücksfälle schützen kann, finde ich im Interesse des gedeihlichen Bestehens der Gesellschaft sehr wohl begründet. Aber es können Fälle eintreten, wo der Gläubiger durch jenes Verbot sehr in Verlegenheit gesetzt wird.

Agent Döring. Das Verbot der Kündigung während der ersten zwei Jahre ist, auch abgesehen von dem Prämienreservefond, der durch dasselbe ermöglicht wird, nicht zu entbehren.

Herr Frisch. Ich hoffe von Ihnen darüber nähere Aufklärungen zu erlangen; es finden aber neben dem Kündigungsverbote noch weitere Beschränkungen statt. Ich erinnere nur daran, daß man auch von der cassatorischen Clausel keinen Gebrauch machen, also sein Capital nicht zurückfordern kann, wenn der Schuldner mit der Zinszahlung in Rückstand bleibt. Die cassatorische Clausel ist ein guter Sporn für säumige Zinszahler. Ich finde es stark, daß man selbst von dieser während der ersten zwei Jahre keinen Gebrauch machen soll. Ich kann nicht kündigen, kann nicht klagen und bekomme nicht einmal die Zinsen von meinen, kraft jener Beschränkungen meiner freien Disposition zeitweise entzogenen Capitalien.

Agent Döring. Jene Beschränkungen sind eine Lebensbedingung für die Gesellschaft. Sie aufgeben, ist für die Gesellschaft nichts Anderes, als sich selbst aufgeben. Beständen sie nicht, so würden bei der leichtesten eintretenden Crisis eine unabsehbare Menge von Capitalien gleichzeitig gekündigt, die Subhastationen würden unverhältnißmäßig gemehrt, die vielleicht ohnedies gesunkenen Güterpreise würden durch die Ueberfüllung des Marktes noch mehr herabgedrückt, und die empfindlichsten Verluste würden für die Gesellschaft unvermeidlich herbeigeführt, die Schuldner aber durch dies Alles in eine noch üblere Lage versetzt werden, als diejenige ist, in der sie sich ohne das Dazwischentreten der Gesellschaft befanden. Um aber auf Ihre specielle Bemerkung wegen der cassatorischen Clausel zurückzukommen: meinen Sie, daß die Gesellschaft dem Gläubiger die Ausübung seines diesfallsigen Rechts zugestehen und dabei die Fundamentalbestimmung der Nichtkündigung binnen den ersten beiden Jahren oder während der Kriegszeit aufrecht erhalten könne?

Herr Frisch. Das Verhältniß ist doch in beiden Fällen ein verschiedenes. Mit der Bedingung der Nichtkündigung mochte vielleicht die Gesellschaft einer rein willkürlichen oder vielleicht auch einer wucherischen Verfahrungsweise des Gläubigers entgegentreten wollen, einer Bedrückung des Schuldners, zu der keine rechtliche oder überhaupt keine Motive vorhanden war. Ganz anders im Falle der cassatorischen Clausel. Es liegt in der Hand des Schuldners, den Gläubiger an der Anwendung derselben zu hindern, er braucht nur seine Zinsen gehörig abzuführen.

Agent Döring. Ganz richtig. Wie aber dann, wenn absichtlich darauf ausgegangen würde, die Gesellschaft unter der Firma der cassatorischen Clausel zu hintergehen? Man muß auf alle Fälle gerüstet sein. Nehmen Sie einen Schuldner, der nichts mehr zu verlieren hat, oder der mit dem Gläubiger aus einer Karte spielt, und die Fundamentalbestimmung der Nichtkündigung ist durch die Versäumniß an einem Zinstermine paralysirt. Uebrigens bietet ja die Gesellschaft dem Gläubiger gegen die nichtpünktliche Zinszahlung die beste Aushilfe dar: er braucht ja nur die Zinsen zu versichern; dann mag die Gesellschaft ihm dieselben auszahlen, und diese kann kraft der ihr auszustellenden Vollmacht gegen den Schuldner selbst verfahren, scharf oder mit Nachsicht, wie es ihr je nach den Umständen und Zeitverhältnissen in ihrem eigenen Interesse gut dünkt.

Herr Frisch. Dann wird dem Schuldner eine vermehrte Last aufgebürdet.

Agent Döring. Allerdings; indeß ist sie so unbedeutend, daß sie mit den Kosten, ja selbst den Gefahren, die jede Capitalkündigung über den Schuldner heraufbeschwört, gar nicht in Vergleich gebracht werden kann. Nehmen Sie den Tarif zur Hand. Bis zum 4. Zehntel der Belastung beträgt die Prämie, deren Bezahlung den Schuldner, wenigstens den säumigen, von Rechtswegen trifft, nur 1 Thlr. für je Tausend Thaler, also 3 Ngr. für je Hundert, und erstreckt sich die Belastung vom 1. bis ins 8. Zehntel, so beträgt sie doch nur 2¼ Thlr. für je Tausend Thaler oder 6 Ngr. 7½ Pf. für je Hundert. Wenn freilich die Zinsen eines Capitals, welches nur in die letzten Zehntel der Belastung fällt, versichert werden sollen, so steigt die Prämie und ist im höchsten Satze, für ein Capital innerhalb des 8. Zehntel, mit 5 Thlr. für je Tausend Thaler oder 15 Ngr. für je Hundert zu entrichten. Dies gilt jedoch blos, wenn die Zinsen allein versichert werden. Sind zugleich die Capitalien versichert, so erhöhen sich die stufenweise steigenden Capitalversicherungsprämien durch den

Zuschlag der Zinsenversicherung in allen Zehnteln der Belastung gleichmäßig nur nm Einen Thaler für's Tausend.

Herr Frisch. Ich sehe, kostspielig ist die Sache für den Schuldner nicht. Das bestimmt mich fast, unserm beiderseitigen alten Bekannten, dem Gastwirth Ohnesorge in Breitenbach, einen kleinen Denkzettel zu geben, indem ich ihn mit der Zinszahlung an die Gesellschaft verweise. Der Mann ist gut und sicher, auch stets bei Casse, aber er scheint es sich förmlich in den Kopf gesetzt zu haben, die Zinstermine nicht richtig einzuhalten.

Agent Döring. Die Gesellschaft wird ihn an Pünktlichkeit gewöhnen. Zahlungen an dergleichen Geschäftsstellen nehmen in den Augen der Leute fast die Natur von Steuern und Abgaben an. Sie werden weit regelmäßiger entrichtet als Zahlungen an Privatleute.

Herr Frisch. Freund Ohnesorge mag sich fünf Jahre lang an die Regel gewöhnen und wenn er pünktlich geworden, die Zinsen wieder an mich abführen. Für manche Leute ist eine solche Schule recht wohlthätig. Da habe ich aber noch einen andern Schuldner, der mir das Leben entsetzlich sauer macht. Der Mann könnte auch zahlen, wenn er wollte, aber er trinkt, fängt an liederlich zu wirthschaften und kommt mir noch grob, wenn ich ihm den Kopf zurechtsetzen will.

Agent Döring. Warum kündigen Sie ihm nicht?

Herr Frisch. Ist schon geschehen. Aber es hilft zu nichts, er zahlt doch nicht.

Agent Döring. So verklagen Sie ihn.

Herr Frisch. Habe auch schon einmal Klage angestellt, bin aber um keinen Schritt weiter gekommen. Vor dem Termine kamen die Frau, die erwachsenen Töchter, bestürmten mich mit Thränen und Bitten, daß Einem das Herz vor die Füße sank — was wollte ich machen? Ich gab Nachsicht. Von Zeit zu Zeit erhielt ich ein paar Thaler Zinsen zugebröckelt, aber an Ordnung war nicht zu denken, und das Capital, das ziemlich bedeutend ist, und das ich in der That zu Erfüllung anderer Verbindlichkeiten schon zu mehren Zeiten dringend nothwendig bedurfte, habe ich heute noch nicht zurück. Der Mann bekümmert sich um nichts; ein anderer Schuldner würde Alles aufbieten, um zur rechten Zeit Rath zu schaffen; dieser läßt es an sich kommen. Und was habe ich davon, wenn ich die Sache auf's Aeußerste treibe? Ich muß doch zehn Jahre warten, ehe ich zu meinem Gelde komme, ich habe schon davon munkeln hören. Ich bin der einzige Gläubiger; zum Concurse wird es nicht kommen, und wenn auch: die Frau hat reiche Verwandte, man wird ihr helfen, sie ersteht das Gut

selbst, macht von den gesetzlichen Zahlungsfristen Gebrauch, und ich habe das Nachsehen.

Agent Döring. Vielleicht kann die Gesellschaft schon in nächster Zeit auch solchen Gläubigern, die sich in Ihrer Lage befinden, helfen. Sie wird auch die Capitalrückzahlung versichern, d. h. sie übernimmt gegen eine einmalige bei Abschluß der Versicherung neben der gewöhnlichen Prämie zu entrichtende Zuschlagsprämie die Garantie, daß der Gläubiger an dem im Darlehnsvertrage festgesetzten Termine der Heimzahlung des Darlehns dasselbe wirklich pünktlich und baar durch den Schuldner zurückbezahlt erhalte. Zahlt dieser am bestimmten Tage nicht, so leistet die Gesellschaft gegen Cession Zahlung.

Herr Frisch. Bester Herr Döring, verrathen Sie mir's, wenn die Gesellschaft den ersten Antragsbogen auf Capitalrückzahlungs-Versicherung ausgiebt; wenn Sie mich früh davon benachrichtigen, bin ich Nachmittage im Büreau, und ich denke, ich werde unzählige Nachfolger finden. Um aber zu unseren vorhin noch unerledigt gebliebenen Fragen zurückzukehren: — ich will mich nicht rühmen — aber glauben Sie, daß Sie dieselbe Billigkeit in Beurtheilung jener beschränkenden Bestimmungen wie bei mir auch bei der Mehrzahl der Gläubiger antreffen werden?

Agent Döring. Die Frage ist schwer zu beantworten. So gewiß es auch ist, daß Humanität und milde Gesinnung von Jahrhundert zu Jahrhundert mehr Boden in civilisirten und namentlich in christlichen Staaten gewonnen haben, so wird doch in der praktischen Ausübung jener guten Eigenschaften fast überall noch eine sehr schroffe Grenzlinie gezogen. Man erkennt sie nur außerhalb, nicht innerhalb des Geschäftslebens an. Wenigstens verlangt die minder schöne materielle Seite des Menschen, die im Geschäftlichen in überwiegender Weise maßgebend ist, in allen dergleichen Angelegenheiten eine recht klare Anschauung davon, daß dem „Lebenlassen" das „Leben" in der vollen Bedeutung des Worts vorangehe.

Herr Frisch. Sie meinen also, der Gläubiger müsse in jenen Beschränkungen sein Interesse finden, wenn die Gesellschaft breiten Fuß gewinnen solle.

Agent Döring. Ja, auch er hat ein Interesse dabei. Abgesehen davon, daß viele Gläubiger, wenn sie die Balance ziehen, gegen die zu erlangende vollständige Bonität einer in ihren Augen zweifelhaften Forderung die unangenehme Beigabe jener beschränkenden Bestimmungen für nicht wichtig genug halten, um das ganze Geschäft von der Hand zu weisen, muß den Gläubigern schon im Allgemeinen daran gelegen sein, den weitesten Markt für ihre Waare, das Capital, sich eröffnet zu sehen. Dazu verhilft

ihnen die Hypothekenversicherung, die, um in großen Zahlen zu sprechen, von den 7000 Millionen deutschem Grundstückswerth 2100 Millionen, die bisher brach lagen, zu dem ehrenwerthen Hypothenverkehre heranzieht. Denn der letztere beschränkt sich ohne Versicherung in der Regel doch auf die Hälfte des Grundwerths, während mittels der Versicherung wenn nicht bis zu Acht Zehnteln doch bis zu Drei Viertheilen, also anstatt bis zu 3500 bis zu 5600 oder 5250 Millionen, ehrenwerthe Geschäfte gemacht werden können.

Herr Frisch. Ich verstehe; Sie meinen, daß, wer bisher seinen Grundbesitz über die Hälfte belasten wollte, mehr oder weniger dem Wucher in die Hände fiel, und daß der solide Capitalist, so sehr er auch auf seinen Vortheil sehen mag, doch nicht gern mit den Wucherern auf einer Linie rangiren will.

Agent Döring. Sehr richtig; das Risico muß irgendwie ausgeglichen werden. Will der einzelne Capitalist sicher gehen, so muß er bei denjenigen Hypotheken, die in die zweite Hälfte des Grundstückswerths fallen, je nach der Stellung, die sie innerhalb derselben einnehmen, auf einen so hohen Zinsfuß rechnen, daß er sich leicht dem Vorwurfe eines wucherlichen Gebahrens aussetzen kann. Eine Versicherungsgesellschaft hat es mit einer großen Menge von Forderungen zu thun. Die Prämien für diejenigen, bei denen keine Verluste entstehen, müssen die wirklich eintretenden Verluste, welche durch die für sie speciell gezahlten Prämien nicht vollständig gedeckt werden, mit übertragen helfen; die Prämien können also durchweg niedriger gestellt werden, als der nur für seine Person allein das Risico übernehmende Gläubiger die Zinsen stellen könnte, und jeder durch die Sache selbstgebotene höhere Preis für die Capitalsbenutzung, der nunmehr theils als Zins, theils als Vergütung für das Risico in Form der Prämie auftritt, wird innerhalb solcher Schranken gehalten, daß selbst der Schein des Wuchers vollständig vermieden bleibt.

Herr Frisch. Dieser wird aber auch dann vermieden, wenn ich ohne Risico auf pupillarische Sicherheit ausleihe.

Agent Döring. Sehr wahr; und Sie meinen, auf diesem Wege kann der ehrenhafte Capitalist sein Capital anlegen, ohne jenen beschränkenden Bestimmungen unterworfen zu sein.

Herr Frisch. Allerdings.

Agent Döring. Ich müßte das zugeben, wenn nicht mit Zuversicht angenommen werden könnte, daß durch die Hypothekenversicherung eine durchgreifende Reform des Realcredits herbeigeführt werden wird. Die Grenzlinie zwischen pupillarischer und nicht pupillarischer Sicherheit wird sich

mehr und mehr verwischen, und man wird häufiger zwischen versicherten und nicht versicherten Hypotheken als zwischen ersten, zweiten und dritten unterscheiden. Der Grundbesitz wird das Capital in vermehrter Weise an sich ziehen, und man wird nicht immer pupillarische Sicherheiten finden, wenn man sein Capital auf Hypotheken anlegen will, sondern sich auf das Feld der zweiten Hälfte der Grundstückswerthe begeben und sich durch Hypothekversicherung die erwünschte Garantie verschaffen müssen. Der Capitalist hat sich dann, er mag wollen oder nicht, den Versicherungsbedingungen zu fügen. Uebrigens finde ich die Bedingungen gar nicht so beschwerend. Wenn der Capitalist seine Capitalien in Staatspapieren anlegt, kann er sie kündigen?

Herr Frisch. Aber verkaufen.

Agent Döring. Je nach dem Course. In Kriegszeiten verkauft man Staatspapiere nicht gern. Eben so wenig in Zeiten der Stockung Actien.

Herr Frisch. Sie haben Recht; ich kenne eine Menge Familien von geringem oder mittlern Vermögen, die das letztere in Actien angelegt haben, und denen die Hände vollständig gebunden sind. Das Sinken der Course hat sie so in Nachtheil versetzt, daß sie unter keiner Bedingung verkaufen würden, um nicht noch größere Verluste zu erleiden.

Agent Döring. Uebrigens ist die Hypothekenversicherungspolice ein Werthpapier, auf das man im Nothfalle recht gut Baarsummen erheben, oder das man ganz ohne Verlust al pari verwerthen kann, wenn man die hypothekarische Forderung cedirt.

Herr Frisch. Das geschieht wieder auf Unkosten des Schuldners.

Agent Döring. Wenn sich der Hypothekenverkehr eben in Folge der Versicherung, die jede versicherte Hypothek gleich gut macht und jedes Risico für den Gläubiger beseitigt, vollständig geordnet hat, fallen bei dergleichen Cessionen nothwendig alle Mäklergebühren und alle sonstigen den Schuldner bedrängenden Abzüge weg, die Capitalisten bedürfen keiner Mittelspersonen, weil ihnen die Police dieselben mehr als zur Gnüge ersetzt, sie machen das Geschäft unter sich allein ab, und der Schuldner trägt nur die Kosten der Umschreibung im Hypothekenbuche, die nicht allzubedeutend sind.

Herr Frisch. Und die, wir wollen das von der künftigen Gesetzgebung hoffen, bei Cessionen vielleicht ganz in Wegfall kommen werden. Es würde eine der schönsten Aufgaben für eine erleuchtete, das volkswirthschaftliche Interesse nach allen Seiten hin wahrnehmende Gesetzgebung sein, die Mittel und Wege ausfindig zu machen, wodurch einerseits die volle Garantie, die das öffentlich beurkundete, durch Grundbesitz gewährte Unterpfand darbietet, aufrecht erhalten, daneben aber auch andererseits der Hy-

pothekenverkehr so erleichtert würde, daß die Uebertragbarkeit hypothekarischer Forderungen mit der Uebertragbarkeit anderer Werthpapiere gleichen Schritt hielte.

Agent Döring. Das ist ein Wunsch, dem ich von ganzem Herzen beistimme. Was für eine unermeßliche Wohlthat für den Grundbesitz müßte es sein, wenn Hypothekenbriefe wie Wechsel discontirt würden. Die Versicherungspolicen würden die Richtigkeit und Güte der Forderung nachweisen und somit die besten Unterschriften ersetzen. Man denke sich eine Versicherung nach Kategorie V., VI. oder VII., mit Zinszahlung durch die Gesellschaft; was hindert dann, daß der Hypothekenbrief wie ein Wechsel von Hand zu Hand gehe? Der Schuldner zahlt seine Zinsen an den Agenten der Gesellschaft, dem er ein für allemal zugewiesen ist, und es kann ihm ganz gleichgültig sein, wer die Coupons, die dem Gläubiger anstatt der unmittelbar zu erhebenden Zinsen von der Gesellschaft ausgestellt worden waren, bei dieser eincassirt.

Herr Frisch. Ich wünsche der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft auch nach dieser Richtung hin die besten Erfolge. Soviel ist gewiß, daß eben jene Bedingungen, die für den ersten Augenblick befremden mögen, dafür Zeugniß ablegen, daß das Unternehmen sehr reiflich durchdacht ist, daß man allen Gefahren, denen die Gesellschaft ausgesetzt sein könnte, im Voraus zu begegnen wußte, und daß man sich eine Grundlage für die vorzunehmenden Geschäfte geschaffen hat, auf der sich mit Zuversicht und Sicherheit fortbauen läßt.

Agent Döring. Ich freue mich, ein solches Urtheil aus Ihrem Munde zu hören. Ich habe mich für diese Angelegenheit von dem ersten Augenblicke an, wo der Gedanke auftauchte, die Grundsätze des Versicherungswesens auf den Hypothekencredit anzuwenden, mit der größten Lebhaftigkeit interessirt und möchte gern noch viel mit Ihnen darüber sprechen. Ich darf Sie aber heute nicht länger abhalten und möchte auch meinen armen Freund, der in banger Sorge der Entscheidung entgegensieht, durch Ihre Zusage so bald als möglich beglücken. Gestatten Sie, daß ich Ihnen einstweilen in seinem Namen den herzlichsten Dank darbringe.

Herr Frisch. Leben Sie wohl. Und noch Eins: Sagen Sie Stein, er werde keinen Herrn Schnarr in mir finden.

VIII.

Im Verkaufslokal des Handelsmanns Frantz.

Frantz. Der Gastwirth Ohnesorge.

Frantz. Also das hat Ihnen Herr Frisch geschrieben? Er will Sie versichern?

Ohnesorge. Mich nicht, aber die Zinsen, die ich ihm zu zahlen habe. Im Grunde ist's freilich nur auf mich abgesehen, denn er schreibt mir selbst, daß es ihm nicht um die Sicherheit zu thun sei, da könnten die Summen noch größer sein, sie wären ihm gewiß genug, — aber um die Pünktlichkeit — —

Frantz. Weiß schon, Sie studiren nicht gern im Kalender; aber du mein Himmel, wer wird denn die Sache gar so genau nehmen? Freilich, wenn Sie ein Geschäftsmann wären wie ich, dann wäre es etwas Anderes.

Ohnesorge. Hätte nicht gedacht, daß ich sobald mit den Herren von der Versicherungsgesellschaft Bekanntschaft machen sollte; aber was hilft's? Hier steht's schwarz auf weiß, und was Herr Frisch einmal sagt, dabei bleibt's.

Frantz. Müssen Sie sich denn das von Rechtswegen gefallen lassen?

Ohnesorge. Nein; aber wenn ich's nicht thue, kündigt mir Herr Frisch, und dahin darf ich's in keinem Fall kommen lassen.

Frantz. Sie können doch Ihr Wort auch mit dazu geben.

Ohnesorge. Das wäre eine vergebliche Mühe. Jetzt heißt's: Entweder Du sagst Ja, oder das Capital ist binnen heute und drei Monaten fällig. Nein, vom Geldschaffen mag ich nichts wissen, ich habe neulich genug zu hören bekommen.

Frantz. In solchen Dingen ist schwer rathen. Ich mag Ihnen nicht weiter abreden. Ja, ja, Zinsen und Steuern schlafen nicht; das trifft

hier wieder einmal pünktlich zu. Aber sagen Sie mir, wie wird's denn nun eigentlich künftig mit den versicherten Zinsen gehalten?

Ohnesorge. Herr Frisch hat mir den Bogen geschickt, wo Alles drauf steht. Ich muß die Zinsen und die Versicherungs-Prämie, die aber für das ganze Capital der 1000 Thlr., weil die Hypothek nicht über die Hälfte des Werths hinausfällt, nur 9 Ngr. auf's Quartal beträgt, an die Gesellschaftscasse einzahlen. Sollte Krieg ausbrechen, so würde sich die Prämie verdoppeln. Außerdem muß ich pränumerando zahlen. Das sind meine Obliegenheiten bei der Sache. Dagegen giebt Herr Frisch der Gesellschaft gerichtliche Vollmacht, mir erforderlichen Falls das Capital zu kündigen und dasselbe von mir beizutreiben. Er darf seine Zinsen nicht mehr direct von mir fordern, sondern bekommt Zinsscheine von der Gesellschaft, die er am Verfalltage bei der Casse in Dresden oder bei den Agenten der Gesellschaft präsentiren und gegen baar austauschen kann. Und wenn ich meinerseits mich der Zahlung an die Gesellschaft weigere oder nicht zu rechter Zeit zahle, so macht die Gesellschaft von ihrer Vollmacht Gebrauch, kündigt und klagt, wenn ich nicht zahle, das Capital ein. So stehen nunmehr die Sachen.

Frantz. Da werden Sie gut thun, die Zinstermine dreimal im Kalender roth anzustreichen und auch von Zeit zu Zeit einen Blick hineinzuthun.

Ohnesorge. Kann sein; es kommt auf eine Einrichtung an. Im Grunde betrachtet, ist die Sache so übel nicht. Man denkt wenigstens, wenn der Gläubiger die Zinsen versichert, ist er entschlossen, das Capital stehen zu lassen, und das ist auch eine Sorge weniger.

Frantz. Manches Ding nimmt sich in der Nähe besser aus als von der Ferne.

Der Briefträger bringt drei Briefe.

Ohnesorge. Da kommt viel auf einmal zu lesen. Leben Sie wohl.

Frantz. Auf Wiedersehen. (Nachdem sich der Gastwirth entfernt hat) Drei Briefe auf einmal! Ja, ja! Das Geschäft florirt. Treibe Dein Geschäft, sonst treibt's Dich! Das ist immer mein Wahlspruch gewesen. Es kommt zusehends in Aufschwung. Man wird neue Verbindungen anknüpfen wollen. Laß sehen, was sie schreiben:

„Herrn
Kaufmann Samuel Frantz
zu
Breitenbach".

Die Hand kommt mir ja auf einmal recht bekannt vor.

„So sehr ich bedauere, Ihnen in Bezug auf das kleine Capital, welches Sie mir hypothekarisch schulden, einige Ungelegenheit bereiten zu müssen, so bin ich doch nicht im Stande, Ihnen dieselbe zu ersparen. Die Aussichten sind bei der fortdauernden Stockung des Verkehrs auf lange hinaus so trüb geworden, daß man hinsichtlich der vollständigen Sicherheit seines Capitals, auch wenn es auf sonst guter Hypothek außensteht, nicht ganz ohne Sorge sein kann. Ich mag Ihnen bei den gegenwärtigen mißlichen Zeitverhältnissen nicht durch eine Kündigung wehe thun; auf der andern Seite werden Sie mir es aber auch nicht verdenken, wenn ich mich durch eine unbedingte Sicherstellung meiner Capitalien völlig sorgenfrei zu machen suche. Hierzu bietet mir die Sächsische Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft zu Dresden die Hand. Ich lege Ihnen die einschlagenden Antragsbestimmungen und Versicherungsbedingungen (Kat. VIII. und X.) bei und bemerke, daß ich mich in Ihrem Interesse damit einverstehe, wenn Sie mir nicht speciell meine Hypothek, sondern Ihren Grundstückswerth überhaupt versichern. Der Vortheil, der aus dieser Art von Versicherung für Sie hervorgeht, wird Ihnen augenblicklich einleuchtend sein. Für mein Interesse ist ausreichend gesorgt, wenn Sie bis zu zwei Drittheilen des Werths, jedoch nach Kat. VIII. d. h. in Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten gültig, versichern. Wollen Sie in Ihrem eigenen Interesse höher versichern — was sich jedoch nur für Friedenszeiten thun lassen würde — so ist das Ihre Sache. Ich erwarte, daß Sie mir die nach der Fundamentalbestimmung §. 2c. auszustellende Cession binnen 4 Wochen zur Unterschrift vorlegen, mir sodann bei nächster Zinszahlung die Police produciren und sich dadurch, sowie bei ferneren Zinszahlungen durch Vorzeigung der Prämienquittungen über das richtig abgeschlossene und in Kraft erhaltene Geschäft ausweisen. Hochachtungsvoll zeichnend

Dresden, den 17. November 1859. Leberecht Kanz."

Auch Du, Brutus! Es ist so — klar wie Sonnenlicht — ich brauche die beiden andern Briefe gar nicht erst aufzumachen — die Handschriften gleichen sich wie ein Ei dem andern. — Eine Verschwörung, eine förmliche Verschwörung meiner Gläubiger wider mich, — im Comptoire des Herrn Kanz angesponnen und hier — in diesen drei Briefen keck und frei hervorgetreten an's helle Licht der Sonnen. (Den zweiten Brief erbrechend:) „So sehr ich bedaure, Ihnen in Bezug auf das kleine Capital 2c. Traugott Schmidt" — Ganz richtig! Und hier (den dritten Brief erbrechend:) „So sehr ich bedaure, Ihnen in Bezug auf das kleine Capital 2c. Heinrich Fehre" — Abermals, es ist so! Herr Kanz ist der Rädelsführer; aus seiner Copirmaschine

sind die beiden anderen Exemplare hervorgegangen; Herr Schmidt und Herr Fehre sind die Verführten. „Das kleine Capital, welches Sie mir hypothekarisch schulden" — — Nun ja, bei den Herren Schmidt und Fehre trifft's zu: je 500 Thlr., aber bei Herrn Kanz? Sechstausend! Das ist für mich keine Kleinigkeit! Freilich, für ihn — es hat Alles seine zwei Seiten. Aber was nun? Muth, Frantz! Wirst du dich beugen unter die Conspiration? Demüthig — gleich dem Ohnesorge — hingehen und sprechen: „Wie die Herren befehlen!" Nein, nein! Unterjochen lass' ich mich nicht. Ich bin Kaufmann und habe Credit. Freilich: 7000 Thlr. auf einem Brete! Mein Gut ist seine 12000 Thlr. unter Brüdern werth, es kann mir gar nicht fehlen. Wenn nur die vielen Gänge und die theueren Proxenetica nicht wären — und die horrenden Abzüge! Und — wer steht mir dann dafür, daß ein neuer Gläubiger nicht dasselbe Anverlangen an mich stellt? Laßt nur erst die Versicherung zur Consensbedingung werden! Einer Ueberlegung ist's doch werth. Was hilft's. Ich muß die Antragsbogen studiren. Oder halt! erst den Tarif. Es ist doch hübsch von den Herren, daß sie den Tarif mitgeschickt haben, so weiß man gleich, wie man hält. Es handelt sich also um Hypothekversicherung oder Grundstückswerthversicherung. Was sagt der Tarif? Hypothekversicherung, wenn die Versicherung gleich beim ersten Zehntel der Belastung anfängt, siehe Grundstückswerthversicherung. Also die Prämie ist in beiden Fällen gleich. Sie ist auch nicht zu hoch: bei einer Versicherung bis zu zwei Drittheilen 2 Thlr. für's Tausend, bis zu acht Zehnteln 3 Thlr. für's Tausend. Und im Uebrigen, wie verhalten sich da die beiden Versicherungen zu einander? Versichere ich die Hypotheken, und ich habe ein Unglück, und das Grundstück geht für 6000 Thlr. statt für 12000 Thlr. weg, so erhalten die Herren, was sie an Capital, Zinsen und Kosten bei der Subhastation einbüßen, von der Gesellschaft baar ausgezahlt; aber ich — bekomme nichts und habe das Nachsehen. Dagegen bei der Grundstückswerthversicherung? Hier zahlt die Gesellschaft soviel nach, als der Subhastationserlös gegen die versicherte Summe zurücksteht. Also, wenn ich bis zu zwei Drittheilen versichere, und das Gut geht für 6000 Thlr. weg, so zahlt die Gesellschaft 2000 Thlr. drauf. Davon erhalten die Gläubiger ihre 7000 Thlr. und das Uebrige gehört mir. Das läßt sich hören. Am Ende versichere ich gar in Friedenszeiten, — denn man kann ja nicht wissen, ob sie sich nicht auch bös anlassen — bis zu 80 Procent. Dann bleiben für mich im Fall eines solchen Unglückes, wie ich's mir vorhin gedacht habe, 3000 Thlr. übrig. Das wäre gar nicht übel, und für die große Beruhigung kann man schon die 3 Thlr. für's Tausend jährlich hingeben.

Aber was war denn das mit der Cession, wovon die Herren schrieben? „Fundamentalbestimmungen §. 2c.“: Die Entschädigung soll von der Gesellschaft zum gerichtlichen Depositum eingezahlt werden, und der Versicherte, also ich, soll die erstere, insoweit sie zur Befriedigung der Gläubiger erforderlich ist, schon im Voraus an dieselben ihrer Reihenfolge nach abtreten. Schon gut, das ist in der Ordnung. Dann kann das Gericht, wenn es die Rechnung gemacht hat, die Gläubiger ohne Weiteres befriedigen, und der Ueberrest bleibt mir nach wie vor.

Ich muß doch gleich einen Sprung zum Nachbar Ohnesorge hinüber thun; wir können miteinander nach Dresden gehen.

IX.

Rittergut Thalhaus.

Herr von Lindeck. Sein Gutsnachbar und Gläubiger Herr von Warnfels.

v. Lindeck. Bester Freund, Sie beschämen mich durch Ihre Güte. Anstatt mich zu drängen, kommen Sie mir freundlich mit Ihrem Rath entgegen und versprechen mir, sich bei Ihren Mitgläubigern um Nachsicht für mich verwenden zu wollen; aber ach, ich fürchte, es ist Alles umsonst. Sie wissen noch nicht — ich habe Antwort aus S. erhalten.

v. Warnfels. Nun, und was schreibt man Ihnen?

v. Lindeck. Die Papiere seien gut, aber man lasse sich nicht gern auf Geschäfte außer Landes ein, namentlich nicht in so weiter Entfernung. Kurz, abgeschlagen! Um aber die Pille zu verzuckern, giebt man mir noch einen guten Rath.

v. Warnfels. Und worin besteht dieser?

v. Lindeck. Ich solle mich an die Sächsische Hypotheken=Versicherungs=Gesellschaft wenden; vielleicht könne ich durch deren Vermittelung das gewünschte Capital bekommen.

v. Warnfels. Es gälte einen Versuch. Ich habe vor Kurzem von einem Freunde eine Partie Druckschriften, die über die Zwecke und die Geschäftsführung der Gesellschaft genaue Auskunft geben, zugesendet erhalten und mich überzeugt, daß sie eine sehr vielseitige und ausgebreitete Wirksamkeit entfaltet.

v. Lindeck. Verehrter Freund, lassen Sie mich ganz offen mit Ihnen sprechen. Sie haben von frühesten Zeiten an wie ein Vater an

mir gehandelt, Sie besitzen mein volles und unbedingtes Vertrauen: ich muß einmal das Herz vor Ihnen ausschütten. Sie wissen, ich bin durch den Tod meines Bruders ganz plötzlich und unerwartet in den Besitz dieses großen Gutes gekommen; ich mußte mich meinem wissenschaftlichen Leben entreißen und die Verwaltung selbst in die Hand nehmen, weil mir Jedermann sagte, es könne auf dem Gute nicht so fortgehen, wie es bisher gegangen — ich that, was in meinen Kräften stand, aber ich sehe keine Besserung. Die Rente, die ich von meinem Bruder bezog, hörte auf, mein eigenes kleines Capital habe ich hineingesteckt, ich hoffte von Jahr zu Jahr auf bessere Erträge, aber ich sehe mich in meinen Hoffnungen getäuscht. Mein Verwalter ist ein ehrlicher Mann, allein der Administration eines großen Guts eben so wenig gewachsen wie ich; meine arme Frau hat mit heroischer Resignation ihren Widerwillen gegen die Landwirthschaft bekämpft und arbeitet sich vom Morgen bis zum Abend mit der Aufsichtsführung ab, indeß, fürchte ich, dringen ihre Augen doch nicht überall durch, und es mögen eine Menge Hinterziehungen stattfinden, die sich jahraus jahrein zu ziemlich ansehnlichen Summen steigern müssen, weil die Einnahme im Ganzen viel zu gering und der Aufwand viel zu groß ist. Dazu kommt, daß man hier auf einem Fuße zu leben gewohnt ist, der den vorhandenen Mitteln nicht mehr entspricht, und Sie wissen selbst, wie drückend es ist, ohne Wechsel der Umgebungen lang bestandene Verhältnisse abzubrechen und nie dagewesene Einschränkungen stattfinden zu lassen. Kurz, ich möchte ganz fort von hier und wollte mich glücklich preisen, wenn ich meine frühere mäßige Rente wieder beziehen und bei einem anständigen, aber einfachen Haushalte meiner Wissenschaft leben könnte. Ich habe schon öfter den Versuch gemacht, das Gut zu verpachten, habe es aber längst herausgefühlt, daß sich wohlhabende und solide Männer, die ein tüchtiges Capital einwenden können, vorsichtig fern halten, weil sie fürchten mögen, daß über kurz oder lang eine Katastrophe eintreten und dadurch das Pachtverhältniß gestört werden könne. Und mit Schwindlern mag ich mich natürlich nicht einlassen.

v. Warnfels. Ich will Ihnen nicht vorenthalten, mein junger Freund, daß auch ich schon seit einiger Zeit nicht ohne ernste Besorgniß auf Ihre Lage hingeblickt habe. Ich finde, daß Sie dieselbe vollkommen richtig aufgefaßt haben, und bin aufrichtig genug, Ihnen dies ganz offen zu sagen. Sie befanden sich bei Ihrer Rente wohler und würden sich bei einer solchen wohler befinden als jetzt, wo Ihnen die große, mit tausend Sorgen verknüpfte Administration auf den Schultern liegt. Wenn man nur wüßte — ja, ja, eben blitzt mir ein Gedanke durch den Kopf: viel-

leicht läßt sich der Gedanke mit der Rente verwirklichen! Wenden Sie sich an die Sächsische Hypotheken=Versicherungs=Gesellschaft!

v. Lindeck. An diese? Ich hätte nicht geglaubt, daß dieselbe ihre Geschäftsthätigkeit so weit ausdehnen würde, um sogar vollständige finanzielle Arrangements, und noch dazu von solchem Umfange, zu übernehmen.

v. Warnfels. Ich habe auch keine Beweise dafür und setze es nur voraus. Ich besinne mich nämlich, in den Versicherungsbedingungen gelesen zu haben, daß sich die Gesellschaft für gewisse Fälle die Ermächtigung ausbedungen hat, den bei der Versicherung betheiligten Grundbesitz in Sequestration zu nehmen. Ich meine nun, so gut sie sich zu Anwendung einer solchen Zwangsmaßregel, die dann immer den Schein einer gewissen Härte an sich trägt, entschließen mußte, um so viel weniger wird sie Bedenken tragen, auf ein Unternehmen einzugehen, was zwar im Wesentlichen so ziemlich auf dasselbe hinausläuft, dagegen einen ganz andern und weit annehmlichern formellen Charakter an sich trägt, auf freiwilliger Uebereinkunft beruht und beiden Theilen zu vollständiger Satisfaction gereicht.

v. Lindeck. Dank, herzlichen Dank, mein verehrter Freund, für Ihren vortrefflichen Rath. Nach Ihren gütigen Mittheilungen darf ich annehmen, daß meine sämmtlichen Gläubiger Alles beim Alten lassen werden, sobald ihnen der pünktliche Eingang der Zinsen und die Sicherheit des Stammes garantirt ist. Sie werden also gerne versichern. Und mit der Versicherung möge dann die freiwillige Sequestration Hand in Hand gehen. Ich werde der Gesellschaft noch heute ganz Ihrem Vorschlage gemäß meine Offerten machen.

v. Warnfels. Recht so. Und was Sie thun wollen, thun Sie augenblicklich. Wille und That, pflegte mein seliger Vater zu sagen, müssen wie Blitz nnd Schlag zusammengehen. Er führte die beiden Worte in seinem kleinen Handpetschafte als Devise, wußte aber auch diesem Wahlspruche gemäß zu handeln und fuhr wohl dabei. Doch ich plaudere und setze mich mit meinen eigenen guten Lehren in Widerspruch. Guten Abend, mein Bester, und lassen Sie mich bald erwünschte Nachrichten hören.

X.

Auf der Spinnerei des Herrn Götz.

Der Fabrikbesitzer Götz. Der Kaufmann Kunz.

Kunz. Ich konnte nicht vorbeifahren, ohne zu hören, ob Sie bald Ihre neuen tausend Spindeln aufstellen werden? Es sollte mich freuen, wenn der Rath, den ich Ihnen ertheilt habe, von günstigem Erfolge begleitet gewesen wäre.

Götz. Heute morgen empfing ich Nachricht. Ich begreife nicht, wie Sie mir jenen Vorschlag machen konnten. Die Sächsische Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft existirt wenigstens dermalen für uns Fabrikbesitzer so gut wie gar nicht.

Kunz. Wie? Ihre Gesammtschuld erhöht sich durch die 10000 Thaler, die Sie noch aufnehmen wollen, nur bis auf 30000 Thaler, und man will Ihnen nicht einmal diese versichern?

Götz. Es ist mir rund abgeschlagen worden.

Kunz. Unmöglich! Ist denn nicht Ihre Spinnerei mit der schönen Wasserkraft gut und gern 60000 Thaler unter Brüdern werth?

Götz. Das ist auch meine Meinung. Aber lesen Sie, was man mir schreibt.

Er übergiebt ihm einen Brief.

Kunz. (Liest) „In ergebenster Erwiederung auf Ihre geehrte Zuschrift vom 15. d. M. müssen wir Ihnen mit Bedauern eröffnen, daß es uns unmöglich ist, Ihrem Versicherungsantrage zu entsprechen. Sie haben uns durch Ihre ganz detaillirte Beschreibung des Grundstücks, wobei wir die

wesentlichsten für unser Abschätzungsverfahren erforderlichen Momente berücksichtigt fanden, zwar in den Stand gesetzt, den Werth desselben genau zu beurtheilen; auch zweifeln wir nicht daran, daß Ihre Maschinen den von Ihnen angegebenen Zeitwerth gegenwärtig in der That noch besitzen. Allein Sie werden selbst nicht verkennen, daß Grundstücke, Wasserkraft und Maschinen nur in ihrer Verbindung und nur unter der doppelten Voraussetzung intelligenten Betriebes und günstiger Conjuncturen zu einem Ertrage gelangen lassen, dessen Capitalisirung den vollen und wahren Gesammtwerth darstellen würde. Nehmen Sie nun auch an, daß in einem individuellen Falle die drei ersten Momente nebst intelligentem Betriebe die beste Sicherheit darböten, so liegen doch die Conjuncturen, so ganz außer dem Bereiche der Thatkraft des Einzelnen, und sie sind überdieß bei allen Fabriketablissements, mehr oder weniger, von so überwiegendem Einflusse, daß der durch sie im größten Umfange bedingte Gesammtwerth nicht nur den plötzlichsten, sondern auch völlig unübersehbaren Schwankungen unterworfen ist. Dazu kommt, daß die Maschinen und Maschinentheile, in welchen fast immer ein höherer Werth dargestellt ist als in der Bodenfläche und in den Gebäuden, nach den meisten deutschen Particularrechten für eine die Bürgschaft übernehmende Versicherungsgesellschaft nicht so gefestet werden können, wie dies die Natur des Geschäfts erfordert. Denn wollte die Gesellschaft als nomineller Käufer eintreten, so würde sie im Falle der Geltendmachung ihrer Rechte regelmäßig dem Einwande eines verschleierten Geschäfts zu begegnen haben. Ein Faustpfandrecht aber kann sie nur durch wirkliche Besitznahme oder gerichtlichen Verschluß erlangen, beides Maßregeln, die mit jedem freien Fabrikbetriebe in sich völlig unvereinbar sind. Hierin allenthalben liegt die große Schwierigkeit, den Fabriketablissements neben dem persönlichen einen sachlichen Credit zu eröffnen. Wir dürfen Sie nur an jene Verhandlungen erinnern, welche im Schooße mehrer sehr intelligenter Fabrikbesitzer selbst, in Ihrer Nähe, über die vorliegende Frage gepflogen worden sind*). Es kann Ihnen nicht entgangen sein, daß man dabei für Fabriketablissements die Grenze des Hypothekencredits beziehentlich der Bodenfläche und der Gebäude mit der Hälfte, beziehentlich der Maschinen und Maschinentheile mit einem Drittel des Taxwerthes feststellte. Mit einer Versicherung bis zu dieser Höhe würde Ihnen wenig gedient sein. Und trotzdem würde selbst eine insoweit beschränkte Versicherung nur unter Prämien möglich gemacht werden können, die, als feste Prämien, zu einer vielleicht abschreckenden Höhe gesteigert werden müßten. Für den Augenblick bleibt uns daher kein anderer Ausweg übrig,

*) S. deutsche Gewerbezeitung. 1856. S. 121 ff.

als derartige Versicherungen lieber geradezu abzulehnen, als unzureichende Verträge unter wenig annehmbaren Bedingungen in Vorschlag zu bringen.

Indeß haben wir dem Gegenstand unsere ernstlichste Aufmerksamkeit zugewendet. Er ist von zu großer Wichtigkeit, als daß er, weil die bis jetzt gefundenen Formen der Versicherung nicht auf denselben anwendbar sind, ohne Weiteres aufgegeben werden soll. Wir haben im Gegentheil einen Plan entworfen, vermöge dessen wir hoffen, den unbestreitbar hohen Werthen, welche durch den im Dienste der Industrie stehenden Grundbesitz repräsentirt werden, den ihnen gebührenden Credit zu sichern. Die Grundzüge unseres Planes sind folgende:

Der hypothekarische Credit des durch gewerbliche Etablissements zu seinem besondern Werth erhobenen Grundbesitzes kann, so lange ihm nicht eine allgemeine Gesetzgebung durch gewährleistende Formen von außen her zu Hülfe kommt, nur durch die Inhaber der Etablissements selbst zu seiner vollen Geltung gebracht werden. Ein Verband von Fabrikanten, der sich behufs der Ausführung seiner Geschäfte mit der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft in Verbindung setzt, wird am Besten befähigt sein, theils die Fabrikwerthe richtig zu ermitteln, theils diejenigen gesellschaftlichen Controlemaßregeln durchzuführen, welche für die Versicherung die erforderlichen Garantieen darbieten. Jedes beigetretene Etablissement wird nach den gesammten zum Betriebe desselben dienenden unbeweglichen und beweglichen Bestandtheilen zu dem gegenwärtigen Ertragswerthe abgeschätzt. Die Gesellschaft versichert dasselbe in Friedenszeiten bis zu 66⅔, in Kriegs- und Revolutionszeiten bis zu 50 Procent des ermittelten Werthes. Die Bürgschaft, welche durch die Versicherung bis zu den gedachten Procentsätzen übernommen wird, hat die Wirkung, daß die Gesellschaft bei eintretenden nothwendigen Subhastationen oder Auctionen den Ausfall deckt, also dann, wenn der Erlös die Höhe der versichernden Summe nicht erreicht, das Fehlende zuschießt. Diese von der Gesellschaft zu gewährende Ausgleichungssumme wird der gesammten Gläubigerschaft des Versicherten ohne Weiteres zur Verfügung gestellt, wenn am Verfalltage der Concurs zu des Versicherten Vermögen bereits eröffnet oder die förmliche Insolvenz desselben nachgewiesen worden ist. Befindet sich der Versicherte noch in solventem Zustande, jedoch in einer Lage, in welcher er auch mit Hülfe der Entschädigungssumme den Fortbetrieb des Etablissements nicht durchzusetzen vermag, so ist der Verband berechtigt, die Liquidation des betreffenden Geschäfts anzuordnen; der Ueberschuß der Entschädigungssumme fällt nach Befriedigung der Gläubiger dem Versicherten zur freien Verfügung anheim. Sobald gegen ein Mitglied des Verbandes mit gerichtlichem Arrestschlage oder Hilfsvollstreckung verfahren

wird, hat es sich einer Prüfung seines Vermögensstatus durch den Verband, und wenn seine Passiva den ihm garantirten Credit übersteigen, einer durch den Verband anzulegenden Sequestration zu unterwerfen. Kein versicherter Gegenstand darf ohne Genehmigung der Verwaltung des Verbandes veräußert oder verpfändet werden. Jedes Mitglied hat richtige Inventur zu halten und alljährlich 5 Procent zum Amortisationsfond des Verbandes baar abzuführen oder nachzuweisen, daß sein Eigenthum um 5 Procent des Werthes vermehrt oder ergänzt worden ist. Zu Deckung der Verluste und des Verwaltungsaufwandes werden feste Prämien gezahlt. Die etwaigen Ueberschüsse derselben bilden einen Reservefond. Aus diesem werden Ausfälle künftiger Jahre bestritten. Ist auch der Reservefond unzureichend, so treten Nachschußprämien ein, welche aber nie das Doppelte der laufenden Prämie übersteigen dürfen. Bleiben trotz des Reservefonds und der Nachschußprämien noch weitere Deckungen zu machen, so bestreitet diese die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft, die ihrerseits für das hiermit zu übernehmende Risico durch Procente von den Prämien und Antheile am Reservefond entschädigt wird. Dagegen werden die hiernach verbleibenden Bestände des Reservefonds nach Ablauf gewisser, vorher bestimmter Zeiträume, mit denen jedesmal eine Neubildung des Verbandes eintritt, unter die Mitglieder des bisherigen Verbandes nach Verhältniß der eingezahlten Prämien vertheilt.

Dies sind die Grundzüge des Planes. Das Detail finden Sie in dem beiliegenden Prospect. Wir ersuchen Sie, demselben Ihre Aufmerksamkeit zuzuwenden, und wir würden uns sehr freuen, wenn Sie die Sache in Ihrer Gegend, welche ja der Heerd der größten industriellen Etablissements in Sachsen ist, etwas in die Hand nehmen und vielleicht zu Besprechungen unter Fabrikanten selbst Veranlassung geben wollten. Wir würden später von jeder Branche einige Repräsentanten zur Abhaltung eines förmlichen Fabrikantentages nach Dresden einladen und das Nähere über die von uns beabsichtigte Fabrikversicherung mit jenen Repräsentanten vereinbaren.

Dresden, den 26. Januar 1860.

Hochachtungsvoll

Das Directorium."

Götz. Nun, was sagen Sie dazu?

Kunz. Ich meine, die Sache läßt sich hören. Sie sollten sich derselben wirklich annehmen. Sie haben Einfluß und eine große persönliche Bekanntschaft. Veranlassen Sie doch eine Vorbesprechung. Das ist ja den meisten Ihrer Collegen bekannt, daß es mit dem Credit für Fabriken etwas

höchst Mißliches ist. Eine Abhülfe dieser Mißstände wird also denselben nur erwünscht sein. Und da die früheren Vorschläge zu keinem Resultate führten, ja — weil kein fester Mittelpunkt da war — auch gar nicht führen konnten, so dürfte die Bereitwilligkeit, sich durch Association Credit zu verschaffen, eine ziemlich große sein.

Götz. Sie haben recht; etwas muß geschehen. Uebrigens bin ich im Wesentlichen mit den gemachten Vorschlägen ganz einverstanden. Nur Schade, daß mir damit für den Augenblick nicht geholfen ist; Sie müßten denn etwa eine Anweisung auf den zu garantirenden Fabrikcredit vor dem Ziel honoriren und sich damit begnügen wollen, daß der Grundstein zum künftigen Aufbau gelegt sei.

Kunz. Warum nicht? Legen Sie mir, wenn der Fabrikantentag zu einem bestimmten Ergebniß geführt hat, die Beschlüsse vor und nehmen Sie mich beim Worte. Ich wünsche Ihnen die besten Erfolge. Auf Wiedersehen!

XI.

Büreau der Hypothekengesellschaft. Directorialzimmer.

Der Director am Arbeitstische, ein offenes Schreiben vor sich.

Der Director. Ein seltsames Anerbieten, was der Herr v. Lindeck hier macht, indeß höchst ehrenwerth, und das unbedingte Vertrauen, welches er der Gesellschaft schenkt, in gleichem Grade schmeichelhaft. Gut; wir wollen ihm entsprechen. Und welcher sonderbare Zufall! Wurde doch erst vor ein Paar Tagen noch ein Langes und Breites von diesem Thalhaus im Taxationsbüreau gesprochen; der Eine von den Herren dort kannte es durch und durch und versicherte, daß es unerschöpfliche Hilfsquellen besitze, nur müssen sie flüssig gemacht werden. Aber wie? Durch Administration? Ist für den Augenblick ein wenig zu weitaussehend. Also Pacht. Halt! Der Pächter ist schon gefunden. Hat denn nicht erst vorige Woche unser tüchtiger Oekonom Ritter sich nach einer Pachtung erkundigt? Er ist der Mann, der solch ein Gut in die Höhe bringen kann, und die Mittel hat er auch dazu. Aber Sicherheiten verlangt er — nun die ließen sich geben. Kraft der Generalvollmacht, die Herr v. Lindeck der Gesellschaft offerirt, könnten wir einen Pachtcontract auf zwölf Jahre abschließen, natürlich gegen ein angemessenes anständiges Pachtgeld und gegen das Versprechen des Pachters, alle Meliorationen aus eigenen Mitteln zu bestreiten, auch dafür bei Auflösung des Pachts keine Entschädigung zu verlangen. Für die Kosten der Instandsetzung der Gebäude, die er natürlich jetzt auch mit bestreiten muß, können wir ihm durch die Pachtsumme entgegenkommen. Auf diese Weise wird Herr v. Lindeck nach Ablauf der zwölf Pachtjahre in

so guten Vermögensverhältnissen sein, daß er das bis dahin wahrscheinlich hochangewachsene Inventar wieder aus eigenen Mitteln übernehmen kann. Die Gesellschaft wird sich dem Arrangement nur auf fünf, höchstens sechs Jahre unterziehen. Dann mag er selbst weiter sorgen; denn bis dahin ist die Tilgung so weit vorgeschritten, daß er als völlig arrangirter Gutsherr aufzutreten und doch dabei allen seinen Verbindlichkeiten zu genügen im Stande sein wird. Da Herr v. Lindeck behufs der Kosten der Taxation und der Prüfung aller seiner Verhältnisse gleich die nöthigen Mittel angewiesen hat, so mag unser Obertaxator mit Herrn Ritter, dem zukünftigen Pächter, nach den Gütern des Herrn v. Lindeck reisen und nach eigenem Augenschein Bericht erstatten. Wenn die Angaben in den Unterlagen nur einigermaßen zutreffend sind, so muß bei alledem auch noch ein ganz guter Nutzen für die Gesellschaft abfallen. Indeß, selbst wenn dies nicht wäre, wenn der Nutzen nur mäßig wäre, dürften wir uns dies Geschäft doch nicht entgehen lassen, da uns durch dasselbe wahrscheinlich viele andere zufließen werden. In diesem Sinne soll dem Herrn v. Lindeck vom Directorium geschrieben werden, sobald nur erst ein das Geschäft bevorwortender Bericht des Obertaxators eingegangen sein wird.

XII.

Rittergut Berga.

Herr von Warnfels. Herr von Lindeck.

v. Warnfels. Sie haben Nachricht erhalten?

v. Lindeck. Ja, und ich bin im höchsten Grade zufrieden damit?

v. Warnfels. Was schrieb man Ihnen?

v. Lindeck. Meine Offerte ist angenommen, und die Bedingungen sind so günstig gestellt, als ich sie unter den gegebenen Verhältnissen nur erwarten konnte.

v. Warnfels. Lassen Sie mich hören, ich bin höchst gespannt darauf.

v. Lindeck. Die Gesellschaft unterzieht sich meinem finanziellen Arrangement auf einen Zeitraum von 5 Jahren. Sie verpachtet das Gut und administrirt die im Pachte nicht begriffenen Nutzungen und Gerechtsame. Sämmtliche hypothekarische Capitalien werden, mit Zinszahlung durch die Gesellschaft, gegen Subhastationsverlust versichert. Sie treten außerdem in den Tilgungsfond der Gesellschaft ein und gelangen durch denselben mit Ablauf einer Periode von 35 Jahren zur Löschung. Man hat mir die verlangte Rente, dieselbe, die ich früher von meinem Bruder bezog, ohne Abzug verwilligt. Dagegen erhält die Gesellschaft meine sämmtlichen Gutseinkünfte ohne Ausnahme, bestreitet davon die Interessen, die Abgaben, die Reparaturen, soweit sie der Pachter nicht zu tragen hat, den Verwaltungsaufwand und ganz insbesondere auch die Tilgungsanzahlung und jährlichen Einzahlungen, sowie die Versicherungsprämie. Was der

Gesellschaft nach Abzug aller dieser Auslagen, sowie der Rente, noch übrig bleibt, fällt ihr eigenthümlich zu. Sie ist mir daher nur insoweit Rechnung abzulegen schuldig, als sie mir alljährlich die richtig bewirkte Zahlung der Abgaben, Zinsen, Prämien u. s. w. durch Quittung nachweist. Nach Ablauf der fünf Jahre trete ich in den Genuß meiner Einkünfte wieder ein. Die Tilgung wird dann so weit vorgeschritten sein, daß mir die regelmäßigen Tilgungsbeiträge, zu nur noch 1½ Procent, nicht mehr allzuschwer fallen. Auch kann ich dann durch Kündigung nicht weiter in Verlegenheit kommen, weil mir eintretenden Falls der Tilgungsfond das gekündigte Capital vorschießt. Während der fünf Jahre der Gesellschafts-Intervention vermittelt mir diese im Kündigungsfalle das gegen jura cessa darzuleihende Capital. So bin ich aller Sorgen enthoben und werde nach fünf Jahren — der Pachtsumme nach zu schließen — eine nicht unbedeutend vermehrte jährliche Netto-Einnahme übrig behalten.

v. Warnfels. Ich gratulire von ganzem Herzen. Die Lösung ist einfach und darum scheint sie mir auch praktisch. Wie aber, wenn Sie selbst einen solchen Pachter gesucht und gefunden hätten? Der Gewinn, den die Gesellschaft macht, würde dann in Ihre Tasche geflossen sein.

v. Lindeck. Allerdings; nur würde ich keinen gefunden haben, wie ich Ihnen früher schon mittheilte. Die Gesellschaft bietet dem Pachter durch das Arrangement die vollständige Garantie dafür, daß das Gut nicht zur Subhastation gebracht werde. Natürlich kann dieser nun ohne Sorge große Capitalien hineinwenden, von denen er selbst die Früchte wieder bezieht, weil der Pacht auf zwölf Jahre abgeschlossen werden soll.

v. Warnfels. Finden Sie auch bei dieser Bedingung kein Bedenken?

v. Lindeck. Die Pachtsumme ist so anständig, daß ich gern einschlage. Ich selbst habe das Capital nicht, um das Gut emporzubringen. Und daß ich kein excellenter Landwirth bin, davon habe ich nun auch Beweise genug. Ich muß daher dem Pachter durch langen Pacht die Möglichkeit gewähren, die Meliorationen aus seinen Mitteln zu bewirken; und ich habe außer der hohen Pachtsumme noch den Vortheil davon, daß mir die eingewandten Capitalien künftig einmal zu Gute gehen, denn ich brauche für die Meliorationen keine Entschädigung zu leisten. Nur das lebende Inventar, das schon binnen 5 Jahren den Kräften des Guts gemäß zum doppelten Bestande gebracht und unter der cassatorischen Clausel in diesem Bestande erhalten werden soll, habe ich nebst dem übrigen Inventar, wie gewöhnlich, nach der Zeittaxe zu übernehmen, wenn die Pachtzeit abgelaufen ist.

v. Warnfels. Ich kann Ihnen nicht abrathen, auf die gemachten Vorschläge einzugehen. Es ist das Interesse aller Theile umsichtig gewahrt worden. Möge der Plan zu so guten Erfolgen führen, so wohlbegründet die Hoffnungen sind, die sich auf ihn bauen lassen. Die Gläubiger werden der Gesellschaft nicht leicht die Unannehmlichkeit eines Capitalwechsels bereiten und die Kündigung an sich kommen lassen, wenn die vorgeschrittene Tilgung sie nöthig macht. Denn was verlangt der solide Capitalist mehr als Sicherheit des Capitals und Pünktlichkeit der Zinszahlung?

v. Lindeck. Tausend Dank für Ihre ermuthigende Zusprache. Nachdem ich Ihnen meine Verhältnisse offen dargelegt habe, und Sie mir Ihren guten Rath ertheilten, ist mir seit langer Zeit zum ersten Male wieder recht wohl um's Herz. Und mein theures braves Weib, meine lieben Kinder, wie werden die sich freuen, daß uns ein so tröstlicher Ausweg geöffnet worden ist! Ich werde den Vorschlag acceptiren, Herr v. Warnfels, und Niemand wird froher als meine Gattin sein, wieder nach der Stadt ziehen zu können. Werden wir uns auch bescheiden einrichten müssen, so wird doch die durch die Gesellschaft gebotene Sorgenfreiheit meinem gegenwärtigen glänzenden Elende weit vorzuziehen sein. Es handelt sich um eine Entsagung auf kurze Zeit. Wie bald werden die fünf Jahre der Administration durch die Gesellschaft vergangen sein! Betheiligt sich ihr guter Ruf auch an mir, dann fallen mir nach dieser Zeit ja auch wieder meine Einkünfte in voller Höhe zu. — Damit ich aber nach Ihres Herrn Vaters Wahlspruch „Wille und That gleich Blitz und Donnerschlag" handele, werde ich meine Acceptation noch heute Abend zur Post befördern. Und darum für heute mein herzlichstes Lebewohl.

XIII.

Im Wartezimmer des Hypotheken-Versicherungs-Büreaus zu Dresden.

Hausbesitzer Stein. Gastwirth Ohnesorge. Handelsmann Frantz. Gutsbesitzer Freund.

Stein. Guten Morgen, ihr Herren! In der That ein seltsamer Zufall, daß wir uns hier alle im Büreau wiedersehen; freue mich aber sehr, und gehen die Geschäfte hoffentlich allseitig nach Wunsche?

Freund. Ei freilich; Herr Stein. Ich habe ohne die mindeste Schwierigkeit ein Capital von 3000 Thlrn. gegen ein kaum nennenswerthes Proxeneticum und ohne alle sonstigen Abzüge dargeliehen erhalten und bin nun im Stande, alle meine Pläne durchzuführen. Von unserm Gesellschafter an jenem interessanten Abend in der Linde, dem Müller Kunath, hoffe ich dasselbe.

Ohnesorge. Ja, Herr Stein, wenn Sie wieder einmal zu uns nach Breitenbach kommen, werden Sie sich wundern. Das ist ein Leben auf dem Gute, als ob alle Tage Erntefest wäre; man sieht auch nichts als frohe Gesichter; auf den oberen Wiesen und den hinteren Feldgeländen wimmelt's von fleißigen Leuten; wie Ameisen wühlen sie im Boden herum; und im Haus und Hof werden die Hände auch nicht in den Schooß gelegt, erst gestern ist eine Dreschmaschine aufgestellt worden.

Frantz. Und das alles selbst auf die Gefahr hin, daß wir im nächsten Frühjahre den Feind in's Land bekommen.

Stein. Ja, die Befürchtungen sind groß. Alle Zeitungen strotzen von unheilschwangeren Nachrichten, und Niemand kann dafür bürgen, daß nicht über Nacht der Sturm losbricht.

Freund. Darin besteht eben eine Hauptwohlthat der Hypotheken-Versicherung, daß sie uns in solchen Zeiten nicht verläßt. Die bestimmten, unmittelbaren Nachtheile, die der Krieg über den Landwirth hereinbrechen läßt, sind nicht so hoch anzuschlagen als das allgemeine Mißtrauen und die dadurch bedingte Stockung des Verkehrs. Ohne Versicherung hätte ich befürchten müssen, daß das mir dargeliehene Capital sofort zurückgezogen worden wäre, und dann wäre ich ein geschlagener Mann gewesen; durch die Versicherung bin ich meines Gläubigers gewiß, ich kann ruhig fortarbeiten und kann die zu gewinnenden höheren Erträge wenigstens in einzelnen Branchen noch besser verwerthen als vorher. Hier muß der Gewinn auf der einen Seite den Verlust auf der andern decken. Aber wird das Capital gekündigt, soll ich Geld schaffen und kann keins bekommen, so stellt man mir das Gut unter den Hammer, die Leute, die es kaufen könnten, sind in gleicher Lage wie ich, und mein Besitzthum wird um einen solchen Spottpreis losgeschlagen, daß ich am Morgen als wohlgesessener Mann aufgestanden bin und mich am Abend als Bettler niederlege.

Frantz. Ja, ja, so ist's. Ein tüchtiger Steuermann schlägt sich noch durch, auch wenn die Wogen hoch gehen. Aber zerbrecht ihm das Steuer, und seine Kunst geht betteln. Dem betriebsamen Fleiße in Zeiten der Noth das Capital entziehen, das heißt den guten Schwimmer mit gebundenen Armen in den Strom werfen.

Freund. Nun einer solchen trostlosen Lage überhebt uns eben die Versicherung. Ich weiß, mein Capital steht fest, und fahre in meinen Meliorationen trotz alles Kriegsgeschreis ruhig fort.

Stein. Wie hoch schlagen Sie etwa die Vortheile an, die Ihnen aus der Aufbesserung Ihrer Wirthschaft zufließen werden?

Freund. Ich habe die Rechnung nicht zu hoch gestellt und denke, daß mir die 3000 Thlr. mindestens einen jährlichen Mehrgewinn von 600 Thlrn. bringen sollen. Der Ertrag meines Guts, und somit der Werth desselben, wird sich, wie ich zuversichtlich hoffen darf, beinahe verdoppeln.

Stein. In welcher Zeit gedenken Sie Ihre gegenwärtigen Meliorationspläne auszuführen?

Freund. In zwei Jahren hoffe ich mit der Hauptsache fertig zu sein. Einzelnes wird sich dann immer noch nöthig machen, man hört nie auf.

Frantz. Läßt Du diejenigen Summen Deines Anlagecapitals, die Du zu sofortiger Verwendung nicht brauchst, inzwischen todt liegen?

Freund. O nein; ich habe gleich am ersten Tage 2500 Thlr. in den Einlagenfond der Hypotheken-Tilgungscasse hier niedergelegt; man be-

kommt da mehr Zinsen als bei den Sparcassen — die überhaupt häufig nicht leicht so große Summen annehmen — und auch mehr als beim Banquier, nämlich 4 Procent, und überdies Zinseszins nach gleicher Höhe.

Frantz. Und kannst Du davon ganz nach Bedarf entnehmen?

Freund. Es sind kurze, je nach der Höhe der Summe, die man zurückfordert, verschiedene Kündigungsfristen. Sie geniren aber nicht; man kann es sich ja leicht überschlagen, was man von Zeitpunkt zu Zeitpunkt an Löhnen und neuen Anschaffungen gebraucht. Uebrigens bietet die Tilgungscasse noch den ganz besonderen Vorzug, daß sie den Einlegern eine Mitwirkung bei der Verwaltung gestattet. Es sollen aller zwei Jahre ordentliche und nach Umständen außerordentliche Generalversammlungen der Einleger stattfinden, welche den Geschäfts- und Rechenschaftsbericht zu prüfen, eine Revisions-Commission zu wählen und über Abänderung des Regulativs Beschluß zu fassen haben. Der Ausschuß aber vertritt die Gesammtheit der Einleger fortlaufend, controlirt und revidirt die Bücher, prüft die Rechnungsübersichten und die Bilanz, überwacht die Verwendung und Anlegung der Gelder u. s. w. Solche Rechte haben Sparcassen ihren Einlegern nicht zugestanden.

Stein. Wie ich sehe, gehen wir einen Weg. Ich hatte im letzten Monate eine hübsche Einnahme und will, was ich davon nicht brauche, ebenfalls in den Einlagenfond der Tilgungscasse niederlegen.

Ohnesorge. Da hat die Gesellschaft wirklich eine recht nützliche Einrichtung getroffen. Eines fehlt aber doch noch. Wir armen Schuldner leben in ewiger Angst vor der Kündigung; und wenn's auch Gläubiger genug giebt, die nicht aus wucherischer Speculation kündigen, so kann's doch kommen, daß sie etwa einen Schreckschuß zu thun für gut befinden, vielleicht auch wirklich kündigen müssen, und wir haben den Aerger und die Noth. Gegen Kündigung möchte ich versichert sein, das wäre mir das Liebste, und da wollt' ich ein Opfer nicht scheuen.

Stein. Die Gesellschaft geht damit um, auch diese Versicherungsart ins Leben zu rufen, und wird, wenn sich ihre Erwartungen erfüllen, mit den Schuldnern ohne Weiteres derartige Verträge abschließen. Indeß kann man schon jetzt auf mittelbarem Wege zu demselben Ziele gelangen; man braucht sich eben nur bei dem Tilgungsverband der von der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft errichteten Tilgungscasse zu betheiligen.

Freund. Ganz recht; sobald ich mein Gut vollständig angebracht und den Ertrag desselben so erhöht habe, daß es mir ein mehr als reichliches Auskommen gewährt, trete ich jedenfalls in den Tilgungsverband ein, um es künftig einmal meinen Kindern ganz schuldenfrei hinterlassen

und in meinen alten Tagen auch selbst noch ein recht geruhiges Leben führen zu können.

Stein. Ich beabsichtige ebenfalls, dem Tilgungsverband beizutreten; nur werde ich so lange warten, bis ich eine anständige Summe in den Einlagenfond eingelegt habe, um für alle Fälle gewahrt zu sein.

Ohnesorge. Wie hängt das Alles zusammen, die Kündigung mit der Tilgung, und die Tilgung mit dem Einlagenfond?

Stein. Wer in den Tilgungsverband tritt, hat neben den Zinsen seiner Hypothekenschulden noch eine Anzahlung von 2 Procent beim Eintritt und eine Einzahlung von 2 Procent im ersten, sowie eine dergleichen im zweiten Jahre zu machen. Das sind also in zwei Jahren schon 6 Procent, dazu gehört etwas.

Frantz. Allerdings; und wie geht die Sache weiter?

Stein. Später vermindern sich die neben den stets fortlaufenden Zinsen des Capitals behufs der Tilgung jährlich zu zahlenden Beiträge auf 1½, 1, ½ bis ¼ Procent, und so zahlt man Alles in Allem während eines Zeitraums von circa 36 Jahren höchstens 42½ Procent, wodurch das Capital selbst erlischt.

Frantz. Durch die Tilgungsbeiträge und dadurch, daß sie auf Zinseszins angelegt werden, wird das Capital im Laufe der Jahre nach und nach gedeckt, das sehe ich ein. Wie ist nun da die Rechnung gemacht: Vermindern sich die Capitalzinsen allmälich, oder werden sie nach der ursprünglichen Höhe des Capitals fortgezahlt?

Stein. Sie werden nach der ursprünglichen Höhe von Dem fortgezahlt, der das Capital hat oder benutzt. Die Bescherung kommt dann auf einmal. Heuer habe ich z. B. noch ein Capital von 10000 Thlrn. voll verzinst, auch noch einen kleinen Tilgungsbeitrag gegeben, und über's Jahr bin ich Capital, Zinsen und Beitrag, alles mit einander auf einmal los und ein schuldenfreier Mann; — ich meine nämlich damit das 36. Jahr, in welchem die Tilgung beendet wird, und alle Mitglieder des Tilgungsverbands oder vielmehr einer Jahresgesellschaft, wie es genannt wird, ihrer bei dem Eintritt in denselben angemeldeten Hypothekschulden ledig werden.

Ohnesorge. I das ist ja eine ganz charmante Einrichtung. Darüber muß ich mich noch weiter unterrichten. Es giebt wohl etwas Gedrucktes hierüber? Erklären Sie mir nur noch, liebster Herr Stein, wie die Tilgung mit der Kündigung zusammenhängt.

Stein. O ja; das Regulativ über diese Tilgungscasse ist soeben im Druck erschienen. Durch die hohen Tilgungsbeiträge, die, wie wir gesehen haben, in den ersten zwei Jahren 6 Procent der Capitalien betragen, wird

eine hinreichende Summe Geldes angesammelt, um die in dieselbe Periode fallenden Kündigungen zu decken, das heißt den kündigenden Gläubigern ihre gekündigten Capitalien auszuzahlen, so daß nunmehr die betreffenden Schuldner Schuldner der Tilgungscasse werden, die ihnen niemals kündigt. Das Ganze ist so berechnet, daß im Laufe der Jahre von Zeit zu Zeit regelmäßig so viel an Tilgungsbeiträgen und an Zinsen von den durch die Gesellschaft selbst erworbenen Capitalien eingeht, daß die der Wahrscheinlichkeit nach in demselben Zeitraume wegen Kündigung zurückzuzahlenden Capitalien davon bestritten werden können.

Frantz. Wenn aber nun weniger gekündigt als eingenommen wird, was macht dann die Gesellschaft mit dem Gelde?

Stein. Dann kündigt die Tilgungscasse selbst, denn sie muß nach und nach in den Besitz der gesammten Capitalien gelangen, um, wenn der letzte Gläubiger bezahlt ist, einen Strich durch die Rechnung machen und zu allen Schuldnern auf einmal sagen zu können: „Hier habt Ihr Eure Briefe! Ihr seid nichts mehr schuldig und bekommt aus dem Reservefond und den letzten Eingängen noch so und so viel ein Jeder baar hinaus.“

Freund. Ja, es ist eine herrliche Sache, und Jeder, der's irgend möglich machen kann, sollte sich keinen Augenblick besinnen, dem Tilgungsverband beizutreten, und wenn er auch ein paar Jahre lang tüchtig darben müßte. Nur Eins hat mich etwas befremdet: warum soll ich der Tilgungscasse, wenn die Reihe des Kündigens an mein Capital kommt, und sie nun meine Gläubigerin wird, unbedingt 5 Procent bezahlen, während ich vorher vielleicht nur 4 oder 4½ Procent bezahlt habe? Mein Gläubiger hätte mir vielleicht nicht gekündigt; es wurde ihm gekündigt, und es mußte ihm gekündigt werden, das sehe ich recht gut ein, das liegt in der Tilgung; aber es wäre doch für mich ein Vortheil gewesen, wenn mein Verhältniß zu meinem Gläubiger nicht aufgelöst worden wäre; ja man könnte es geradezu für einen ungünstigen Zufall halten, in die Reihe Derjenigen einrücken zu müssen, denen nicht weiter gekündigt werden kann.

Stein. Ich habe auch über diesen Punkt nachgedacht. Der vielleicht etwas höhere Zinsfuß wird durch das sichere Gefühl der nunmehr stattfindenden Unkündbarkeit aufgewogen. Auch ist mir gesagt worden, mit den 5 Procent sei eigentlich nur das Maximum gemeint, und der Zinsfuß werde sich nach den allgemeinen einschlagenden Verhältnissen regeln. Dies geht um so leichter, da die Tilgenden eine Gesellschaft für sich bilden und in die Verwaltung auch mit ein Wort hineinreden können, wie wir's vorhin gehört haben. Uebrigens, wenn der Tilgungsverband eine Gesellschaft für sich ist, und noch dazu eine sogenannte Gegenseitigkeitsgesell-

schaft, so kommen ja die Vortheile des höhern Zinsfußes ihm selbst wieder zu Gute. Die Gesellschaft braucht dann natürlich weniger lange Zeit zur Tilgung.

Freund. Das lasse ich gelten; aber das sichere Gefühl der Unkündbarkeit, allerdings etwas sehr Schönes, kann gegen den erhöhten Zinsfuß, der nur Einzelne nach dem Zufall treffen würde, nicht in die Wagschale gelegt werden, denn es ist ja eben wohl ein Hauptzweck des Tilgungsverbands, dieses sichere Gefühl der Unkündbarkeit allen seinen Theilnehmern ohne Ausnahme zu geben.

Stein. Freilich will die Gesellschaft ihre Aufgabe in der Weise lösen, wie ich's angegeben habe, und die Rechnung ist mit der größten Umsicht darauf eingerichtet worden, daß sie ihren Zweck erreiche. Die Rechnung beruht aber und kann nur beruhen auf Wahrscheinlichkeit, und diese ist nicht Gewißheit. Um nun nichts zu versprechen, was sie nicht halten könnte, hat sich die Gesellschaft gleich im voraus sicher gestellt. Gesetzt, die Kündigungen träten unerwarteter Weise so massenhaft ein, daß die, wenn auch noch so wohl voraus berechneten Eingänge nicht zureichten, um alle gekündigten Capitalien zu bezahlen, dann würden diese der Reihe nach gedeckt werden, d. h. je wie eine Kündigung eintritt, wird sie vorgemerkt, und sobald wieder Zahlungen eingehen, wird die erste vorgemerkte Post und dann die zweite und so fort aus dem Tilgungsfond beliehen. Die so beliehenen Mitglieder des Tilgungsverbands werden nun die Schuldner desselben, und ihnen wird, wenn sie ihre Zinsen und Tilgungsbeiträge pünktlich und regulativmäßig fort entrichten, auch nicht gekündigt.

Freund. Und diejenigen Mitglieder des Verbands, welchen keine Hypotheken von ihren Gläubigern gekündigt werden?

Stein. Diese bleiben nach wie vor Schuldner ihrer Gläubiger, bis die Jahresgesellschaft, zu welcher sie gehören, zu ihrer Auflösung verschreiten kann, vor welcher sie sämmtliche ursprünglich angemeldete Hypothekschulden bis zu Heller und Pfennig tilgt.

Freund. Nun verstehe ich den Zusammenhang aller dieser Geschäfte: Versicherung, Sparung und Tilgung.

Stein. Ja, ja. Der Organismus der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft scheint für den ersten Augenblick blos etwas complicirt; er ist es aber gar nicht. Eins greift in's Andere. Und der Gesellschaft stehen außerordentliche Hilfsmittel zu Gebote. Sie wird ja auch eine Centralstelle für den Hypothekenverkehr eröffnen, das heißt, sie wird den Capitalisten sagen: „Wenn Ihr Capitalien unterbringen wollt, so wendet Euch an uns, wir haben über den Grundstückswerth die beste Auskunft und bieten Euch

die vollste Sicherheit", — und sie wird daher, selbst wenn der Tilgungsfond nicht augenblicklich die Mittel dazu hätte, einem bei derselben betheiligten Schuldner, dem gekündigt ist, auf andere Weise unter die Arme greifen können. Allein sie verschreitet, um die Unkündbarkeit der zur Tilgung übernommenen Capitalien dadurch, daß der Tilgungsverband selbst als Gläubiger eintritt, so ausnahmslos wie möglich sicher zu stellen, selbst zur Erhebung außerordentlicher Beiträge von den Mitgliedern der Tilgungsgesellschaft; kurz es müßten tausend kaum zu erwartende unglückliche Umstände zusammentreffen, wenn ein dem Tilgungsverband beigetretener Schuldner jemals durch eine Kündigung in Verlegenheit gesetzt werden sollte.

Ohnesorge. Bei den ordentlichen Tilgungsbeiträgen könnte man sich seine Rechnung im Voraus machen, denn ich habe nicht übel Lust, auch beizutreten — aber die außerordentlichen? Kommen sie etwa sehr dick und so, daß man sie nicht erschwingen kann?

Stein. Genau bestimmen lassen sie sich nicht, eben ihrer Natur wegen. Aber Maß wird jedenfalls auch hierin gehalten werden. Uebrigens gehe ich gerade deshalb erst in den Einlagenfond der Tilgungscasse. Habe ich dort ein Sümmchen, so kann ich's auf alle Fälle mit ansehen, ohne je in Verlegenheit zu kommen.

Frantz. Die Gesellschaft geht vorsichtig; das muß wahr sein. Sie hat aber Recht: „Der Vogel kann's nicht höher wagen, als ihn die Flügel aufwärts tragen."

Freund. Ich glaube, die Gesellschaft wird gerade durch die Sicherheit und Umsicht, mit der sie zu Werke geht, einen recht kräftigen Aufschwung nehmen und ein weites, durch ihre Wirksamkeit gesegnetes Feld ihrer Thätigkeit zu überblicken haben. Aber es ist spät geworden, meine Herren.

Ohnesorge. Ja, sehr spät. Wir wollen uns nur erst einige Exemplare von den Regulativen der Tilgungscasse geben lassen. Und dann dächte ich, ließen wir auf das gute Gespräch einen guten Trunk folgen.

Die Gruppe zerstreut sich.

XIV.

Im Coupé auf der Dampfwagenfahrt nach Dresden. Einige Zeit später.

Herr Frisch. Advocat Lehmann.

Herr Frisch. Freut mich herzlich, meinem alten werthen Freunde wieder einmal zu begegnen. In Geschäften?

Adv. Lehmann. Ja wohl, mein Beruf führt mich jetzt sehr häufig nach Dresden und zwar in's Büreau der Hypotheken=Versicherungs=Gesellschaft. Ich offerire Capitalien und suche dergleichen, wie's paßt. Man kann nicht besser thun, und ist aller Verantwortlichkeit überhoben, wenn man dort, an der Centralstelle des Hypothekenverkehrs, Darlehne negocirt.

Herr Frisch. Charmant. Da haben wir einen Weg. Ich will auch nach der Hypothekenversicherung. Ich habe Dasselbe gefunden. Die Gesellschaft hat mir kürzlich ein bedeutendes Capital ausgezahlt, das ich zur Rückzahlung versichert hatte, und um das ich mich Jahre lang vergebens geplagt hatte, ohne den Schuldner zur Zahlung bringen zu können; ich werde heute den Theil, der mir zur Disposition offen steht, der Gesellschaft zur Unterbringung offeriren; es ist das Bequemste, und man ist seiner Sache ganz gewiß.

Adv. Lehmann. Es ist auch noch das Gute dabei, daß sich die Gesellschaft mit einer sehr mäßigen Provision begnügt. Ich habe die Geschäftsführung für mehre bedeutende Stiftungen hier, folglich häufig mit großen Posten zu operiren, und es hat mir immer wehe gethan, wenn ich sehen mußte, wie ohne große Unterschiede selbst bei den bedeutendsten Sum=

men dieselben Proxenetica verlangt wurden, die bei kleineren Capitalien am Platze sein mögen. Die Gesellschaft weiß hier richtig zu unterscheiden, und die Schuldner befinden sich viel wohler dabei als sonst.

Herr Frisch. Die Stiftungen verkehren also auch häufig mit der Gesellschaft? Versichern sie regelmäßig, oder wenden sie sich nur um zuverlässige Auskunft an dieselbe?

Adv. Lehmann. Beides. Bei ganz guten Hypotheken sieht man wohl von der Versicherung ab; aber die Beleihung der Capitalien erfolgt fast nur durch Vermittelung der Centralstelle. Man kann nirgends zuverlässigere Auskunft über die Beschaffenheit und den Ertragswerth der verpfändeten Grundstücke und über die persönlichen Verhältnisse des Besitzers erhalten als hier.

Herr Frisch. Bei alledem hat man immer noch das Aussuchen. Ich bat neulich um Nachweis von guten Hypotheken. Umgehend empfing ich eine Liste von Capitalgesuchen, bestens geordnet nach Höhe der Summen, und bei jedem Gesuche angegeben: den Werth des Grundstücks, wie er von der Gesellschaft ermittelt wurde, die Höhe, bei welcher das gesuchte Capital ausgeht, die Art, nach welcher das gesuchte Capital versichert ist oder werden soll und werden kann, die Qualität des Grundstücks, kurz Alles, was ein Capitalist braucht, um sich, abgesehen von der Versicherung, selbst noch ein Urtheil über die Anlegung seines Capitals zu bilden.

Adv. Lehmann. Nun, es freut mich, dies Alles aus Ihrem Munde zu hören. Wenn erst die Capitalisten selbst Geschmack an der Centralstelle und ihren Einrichtungen finden, dann werden die Schuldner gewiß damit zufrieden sein. Mir ist es bei meinen vielen Geldgeschäften nicht entgangen, daß manche Gläubiger immer noch gegen die Hypothekenversicherung mißtrauisch sind; sie können sich von den Creditbemessungen nach Steuereinheiten noch nicht losmachen. Und dann meinen Viele auch noch, das Grundcapital der Gesellschaft, was indeß seit Beginn der Geschäfte sich recht ansehnlich vermehrt hat, sei noch zu klein. Die Capitalisten sind, wie Sie selbst am Besten wissen, etwas ängstlich, und jeder solcher Aengstliche möchte lieber ein so großes Capital, als er auf eine Versicherung hin ausleiht, von der Gesellschaft bei irgend einer Bank oder bei der Staatscasse zu seinem Gunsten deponirt sehen.

Herr Frisch. Sie haben recht, Herr Advocat. Ich habe mit mehren solchen Leuten schon darüber gesprochen; ich habe ihnen aber auch rundweg erklärt, daß sie weder einen Begriff von Creditgeschäften noch von Versicherungsgeschäften hätten. Du lieber Gott! Wenn jeder Kaufmann für seine Wechselgiros gleich das Geld im Kasten haben sollte! Was sollte

denn da aus dem Handel werden? Und wenn die großen Feuer- und Transport-Versicherungs-Gesellschaften für jedes Risico die Versicherungssumme desselben parat halten sollten, wie viel tausend Gesellschaften müßten denn dann existiren? Und wo sollte denn das Geld dazu herkommen? Beim Kaufmann wie beim Capitalisten kommt Alles darauf an zu sehen, ob ein Geschäft ein solides oder ein gewagtes ist.

Adv. Lehmann. Das lasse ich gelten. Und ich theile gern Ihre Meinung; aber es läßt sich wohl nicht immer den Geschäften ansehen, ob sie nicht gewagte werden.

Herr Frisch. Freilich nicht immer. Doch es richtet sich das nach den Chancen. Je mehr bei einem Geschäfte zu verdienen, desto mehr ist auch dabei zu verlieren. Ich bitte Sie aber, was soll ich denn verlieren, wenn ich mein Geld der Centralstelle zur Beleihung dieser oder jener bestimmten Hypothek übergebe. Neben der Pfandsicherheit durch das Grundstück selbst habe ich obendrein noch die subsidiäre der Gesellschaft, welche entweder das Grundstück oder die Forderung versichert hat. Erst neulich habe ich's bei der Subhastation des T.'schen Grundstücks gesehen, daß der Capitalist gar nichts riskirt, wenn er versichert. Die Gesellschaft taxirt so genau, und sie hält die Grenzen der Versicherung innerhalb des Taxwerthes so streng inne, daß sie selbst kaum viel Schaden dabei erleiden dürfte, geschweige der Capitalist.

Adv. Lehmann. Ach ja, ich erinnere mich dieses Falles auch; es wurde viel darüber gesprochen. Uebrigens ist mir die Sache ganz natürlich erschienen. Ich habe vor längerer Zeit zufällig öfter Gelegenheit gehabt, mich über die Taxprincipien der Gesellschaft zu unterrichten, und ich muß Ihnen gestehen, daß die Grundsätze, welche hierbei zur Anwendung kommen, nicht nur etwa blos von der Aengstlichkeit eingegeben sind, sondern auf gesundester volkswirthschaftlicher Basis ruhen. Die Gesellschaft unterscheidet bei dem Reinertrage eines Grundstücks so scharf zwischen Arbeitsgewinn, Capitalgewinn und Unternehmergewinn und capitalisirt jeden dieser Factoren des Reinertrags so angemessen, daß sie nothwendig dabei auf die richtigsten Werthe kommen muß, — meiner Ueberzeugung nach sogar richtiger, als bei irgend einem andern Verfahren. — Und daneben untersucht sie streng die Besitztitel, sie läßt sich nicht eher auf einen Versicherungsantrag oder auf die Beurtheilung eines Risicos ein, bis sie alle nöthigen Unterlagen zur Hand hat; sie gewöhnt dabei die Leute zugleich an Ordnung.

Herr Frisch. Es freut mich wirklich ungemein, daß, wie verschieden auch die Ausgangspunkte unseres Urtheils über die Centralstelle und

resp. die Gesellschaft sind, wir doch in Dem übereinstimmen, daß diese Centralstelle eine ganz nützliche und bequeme Einrichtung ist und in Verbindung mit der Versicherung so viel Garantien den auf Grundbesitz leihenden Capistalisten darbietet, wie sie früher kaum gehabt haben, zumal dann nicht, wenn sie nicht sogenannte mündelmäßige Hypotheken haben konnten.

Adv. Lehmann. 's wird Noth haben mit diesen mündelmäßigen Hypotheken. Gerade jetzt ist Geld im Ueberfluß vorhanden, wo es mit dem Staatscredit in Oesterreich ein gefährlich Ding ist. Wer Nationalanleihe verkaufen kann, verkauft sie. Vor preußischen Papieren haben die Aengstlichen auch Respect, denn sie meinen, wenn Preußen bei Napoleon an die Reihe kommt, da könnte die Pauke auch ein Loch kriegen. Geht's aber mit den preußischen Papieren schlecht, da werden die sächsischen auch einen Sturz bekommen. Was bleibt dann nun noch? Englische, französische und russische Staatspapiere! Die will erst recht Niemand. Mit den Industriepapieren ist's vollends Feierabend. Wollen die Leute also ihr Geld nutzbar unterbringen, so müssen sie es im Grundbesitz anlegen.

Herr Frisch. Wenn ich auch nicht ganz Ihre Meinung über die Staatspapiere theile, so ist doch sehr viel Wahres darin. Jedenfalls muß sich der Strom der Capitale, wenn der politische Horizont sich nicht bald aufhellt, etwas dem Grundbesitze zuwenden. Nun da werden den Leuten die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft und ihre Einrichtungen sicher willkommen sein. — Da sind wir schon in Dresden. Wie schnell mir doch die Zeit verging. Auf Wiedersehen, mein Herr Advocat.

XV.

Im Comptoir des Herrn Schnarr. Noch einige Zeit später.

Schnarr. Wolf.

Schnarr. Apropos, Herr Wolf, haben Sie einen Platz gefunden für die Sechstausend, sammt Provisiönchen von 25 Procent?

Wolf. (achselzuckend). Ich bedaure.

Schnarr. Wie kommt das, bester Herr? Tragen Sie die Ziffern für Ihr Conto zu stark auf?

Wolf. Auf Ehre nicht. Ich handle stets nach festen Grundsätzen.

Schnarr. So müssen Sie auch einen Grundbesitzer gefunden haben, dem die Subhastation vor der Thüre steht. Ist der Geldmarkt nicht flau genug?

Wolf. Das schon, Herr Schnarr; aber die Umstände scheinen sich verändern zu wollen. Im Vertrauen, — wir müssen uns künftig am äußersten Rande der Werthshypotheken bewegen, — noch jenseits der 80 Procent, diesseits lassen sich keine Geschäfte mehr machen. Die Hypothekenversicherung hat schon zu viel Boden gewonnen.

Schnarr. Was thut uns die? Sie haben mir doch gesagt, daß sie nicht versichert, wenn die Forderungen bereits gekündigt sind, und noch weniger, wenn die Subhastation schon anberaumt ist.

Wolf. Allerdings. Aber wenn sie einem ordentlichen, mit Subhastation bedrohten Grundbesitzer helfen kann, thut sie es dennoch. Sie trifft

ein Arrangement mit ihm. Entweder sie treibt das Grundstück bei der Licitation in die Höhe, oder sie ersteht es, so daß in beiden Fällen dem Grundbesitzer immer etwas gerettet wird. Wenn sie es ersteht, tritt sie es dem Vorbesitzer gegen eine mäßige Avancezahlung wieder ab und macht obendrein noch ein gutes Geschäft.

Schnarr. Verdammte Gesellschaft! Kommt mir immer in die Quere. Na, wer zuletzt lacht, lacht am Besten! Sehen Sie zu, Herr Wolf, ob nicht noch etwas zu machen ist. Es soll Ihr Schaden nicht sein. Guten Morgen.

XVI.

Abermals im Comptoir des Herrn Schnarr.
Noch einige Jahre später.

Dieselben.

Schnarr. Schlechte Zeiten.

Wolf. Weiß noch schlechtere.

Schnarr. Im Allgemeinen, ja. Aber die Operationen, bei denen wir uns — Anfang und Ende in einander gerechnet — im schlimmsten Falle noch ein zwanzig Procent versprachen, scheinen sich sämmtlich —

Wolf. in die allerschlechtesten Subhastationen aufzulösen, die Ihnen die Genugthuung gewähren, bei beginnendem Concurse —

Schnarr. die glänzenden Hoffnungen der Chirographarier zu theilen. Sehr richtig!

Wolf. Sie müssen kühner speculiren; erstehen Sie mehr Grundstücke und decken Sie sich durch Dismembration!

Schnarr. Hab' ich's nicht gethan? Hab' ich nicht Summen geboten, die meine finanziellen Kräfte total erschöpfen mußten? Bin ich nicht meinen alten bewährten Maximen völlig untreu geworden? Aber die schönen Tage, wo man die Güter um die Hälfte oder zwei Dritttheile des Werths in die Tasche stecken konnte, sind vorüber. O, die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft! Ueberall ist sie mir im Wege, überall hat sie ihre Argusaugen und treibt mich bei den Subhastationen hinan, daß es zum Erbarmen ist.

Wolf. Sie hat freilich leichtes Spiel; ihr Interesse hört da auf, wo das Ihrige, Herr Schnarr, beginnt.

Schnarr. Das ist eben das Unglück; und bleibt sie einmal mit einem hohen Gebote hängen, hat sie etwa den Schaden davon? Im Gegentheil! Es ist, als ob's nicht mit rechten Dingen zuginge; sie läßt administriren, und kaum sind ein Paar Jahre vorüber, so braucht sie nur die Hand auszustrecken und hat an jedem Finger einen Käufer. Sie macht aus Caducitäten Pachtgüter und steckt den Profit zu Tausenden in die Tasche.

Wolf. Sie hat die Mittel, und an Leuten, die's verstehen, fehlt ihr's auch nicht. Man muß, wenn eine Wirthschaft emporgebracht werden soll, den Pfennig nicht ansehen.

Schnarr. Sehr richtig; aber vor allen Dingen muß man den Pfennig haben. Bester Herr Wolf, ich bin in diesem Augenblicke in großer Verlegenheit. Auf künftigen Monat fallen die Adjudicationstermine für das Erbgericht im Obergebirge und das Rittergut bei Leipzig, die ich, wie Sie wissen, beide kürzlich um enorme Preise erstanden habe; ich muß Rath schaffen, aber ich habe kein baar Geld.

Wolf. Verkaufen Sie Werthpapiere.

Schnarr. Geht nicht; da hätte ich zu große Verluste.

Wolf. Cediren Sie Hypotheken!

Schnarr. Das ist leicht gesagt, aber schwer gethan. Jedermann fragt nach der Sicherheit, und wahrlich, ich habe so manches Hypothekchen, an dem mir kein Pfennig verloren gehen kann, aber was hilft's? Man will die Police sehen, um sich von der Güte der Hypothek zu überzeugen, und sie sind nicht versichert.

Wolf. Also versichern Sie!

Schnarr. Nimmermehr! Was, Herr! Was? Ich der alte Schnarr, der geschworene Feind dieser elenden Gesellschaft, die mich noch an den Bettelstab bringen wird, ich soll meinen Kopf in den Rachen dieses Thiers der Verführung stecken?

Wolf. Warum nicht, wenn Sie sich wohl darin befinden? Versichern Sie! Ich hatte heute mehrfache Anfragen nach Hypotheken mit Policen: vielleicht können wir Geschäfte machen.

Schnarr. Auf wie hoch?

Wolf. Zehn Tausend.

Schnarr. Provision?

Wolf. Nicht der Rede werth. Wir discontiren versicherte Hypotheken wie gute Wechsel.

Schnarr. Ich will mir's überlegen und werde Ihnen Nachricht geben.

Abends. Herr Schnarr allein. Es liegen verschiedene Briefe auf dem Comptoirtische, die Herr Schnarr erbricht.

Laß sehen, was mein Entschluß für Früchte getragen. Er ist mir sauer genug angekommen, und das Einzige tröstete mich dabei, daß ich die Versicherung nicht selbst beantragte, sondern sie meinen Schuldnern in die Schuhe schob. Sie mußten wohl anbeißen, ich drohte ihnen mit Kündigung, und sie wissen, ich mache keinen Spaß. Gut, gut! Was schreiben die Herren? (Liest und ruft dann aus:) Schöne Bagage! So impertinent, wie noch nie ein Schuldner gegen mich aufgetreten. Da steckt der Wolf im Hintergrunde, ich sehe ihn hohnlächeln über seinen alten getäuschten Geschäftsfreund, dem er die Beute abgejagt hat. Alles nach einem Ton nnd nach einem Schnitt. Es sei ihnen ganz gleichgültig, wenn ich kündige, — — wären froh, die Verbindung mit einem Gläubiger wie ich aufzugeben — könnten mir den Gefallen nicht thun, zu versichern, da mir ja nur daran gelegen sei, über ihre Hypotheken weiter zu verfügen, nicht, sie zu behalten, — hätten durchaus nichts dagegen, sondern wären völlig damit einverstanden, wenn ich versichere — würden sich zu seiner Zeit mit ihren neuen Gläubigern arrangiren u. s. w. Vortrefflich! Und das Allervortrefflichste? Nun ja, ich — ich, der alte Schnarr, — ich gehe morgen mit dem frühesten auf's Büreau — — und — versichere! An mir selbst muß ich's erleben, nicht blos, daß die Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft, sondern daß die Hypothekenversicherung eine Macht geworden ist. Hätte ich doch nie gedacht, daß ich alter Graukopf mich auch noch darunter beugen müßte!

XVII.

Auf der Promenade.

Hausbesitzer Stein. Agent Döring.

Döring. Du hast mir gestern einen außerordentlich vergnügten Tag bereitet. Es war eine Herzenslust, die Wirthschaft Freunds in Breitenbach zu sehen und sich der Wohlhäbigkeit und Heiterkeit, die über allen Räumen und allen Gesichtern verbreitet lag, mit zu erfreuen. Auch in der Buschmühle, beim Müller Kunath, bin ich gewesen. Ist das ein schönes Werk geworden! Und der Mann ist wie neu geboren. Es war schon gegen Abend, als ich zu ihm kam, und er saß gerade mit seiner schmucken Frau und seinen allerliebsten Kindern in der Gartenlaube beim Abendbrod. Ich mußte mitessen, Brod aus Mehl von den neuen amerikanischen Gängen. Es hat mir in Gegenwart so trefflicher, fleißiger Leute ganz delicat geschmeckt.

Stein. Ja wohl, es ist eine Lust, auf solch einem Gute Haus und Hof, Flur und Wald zu durchwandern und überall auf Schönheit, Ordnung und Fülle zu stoßen. Und eben so ist's beim Müller Kunath, nur wieder in anderer Weise. Dieses klapprige Ding von einer Mühle, jetzt eine solche Staatsmühle! Es kommt Einen für einen Augenblick fast wie Neid an, wenn man auf Speichern und Böden, in Kammern, Scheuern und Ställen, wie im Garten und auf dem Felde den mannichfaltigen Reichthum der Natur, hier reizend vertheilt, dort zweckmäßig angehäuft, vor Augen sieht und all' die Schätze dem freien Gebrauche einer glücklichen Familie anheimgegeben weiß. Aber in der Wirklichkeit fällt mir's nicht ein, sie zu beneiden. Gott hat mich so gesegnet, daß ich mit Niemandem tausche.

Döring. Der Gastwirth und sein Nachbar Frantz scheinen sich auch in blühenden Umständen zu befinden.

Stein. Gewiß. Herr Ohnesorge bezahlt Zinsen und Tilgungsprocente jetzt auf das Pünktlichste. Er sagte mir, sein Gläubiger, Herr Frisch, habe die Zinsenversicherungs-Prämie selbst übertragen wollen, aber das hätte er unter keiner Bedingung geduldet. Der Wirth konnte auch die geringe Prämie recht gut auf sich nehmen; er zahlt Herrn Frisch immer noch nicht mehr als 4 Procent.

Döring. Und Herr Frantz?

Stein. Citirt bei jedem dritten Worte einen Spruch oder Vers zum Lobe der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft. Er macht sich immer sein Conto für sich und will zu Heller und Pfennig wissen, wie weit er in der Tilgung vorgeschritten ist.

Döring. Und in der Spinnerei des Herrn Götz?

Stein. O das ist nunmehr weit und breit die besteingerichtete Fabrik. Diese Fabrikversicherung bewährt sich, was man allenthalben hört, vortrefflich.

Döring. Recht so, das freut mich; doch nun trennen sich unsere Wege, guten Abend!

Stein. Nein, mein lieber Döring, ich hoffe, wir werden uns wiedersehen. Wir feiern heute ein kleines Fest zu Hause, es ist meiner Frau Geburtstag, Du mußt uns Gesellschaft leisten. Die Einladung ist schon vor einer Stunde abgesandt, Du wirst sie vorfinden, wenn Du nach Hause kommst. Den braven Herrn Frisch und unsern Herrn v. Lindeck habe ich auch mit eingeladen; die Frauen müssen natürlich mitkommen. Denke Dir nur, bei Lindeck sind heute gerade die fünf Jahre um, während welcher er der Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft seine Einkünfte abgetreten hatte, und er tritt nun wieder in die volle Nutznießung der letzteren ein. Er ist mir die ganze Zeit über ein lieber Miethsmann gewesen, und ich verliere ihn ungern, wenn er etwa jetzt wieder auf das Gut zurückkehren sollte.

Döring. Der Herr v. Lindeck ist der Gesellschaft in der That Dank schuldig. Er erkennt es aber auch an. Ich bin gespannt darauf, was er nun vornehmen wird. Jedenfalls kommen wir und freuen uns mit Euch. Also, auf Wiedersehn!

XVIII.

Das Festzimmer bei Herrn Stein.

Herr Frisch und Herr Döring mit Familie, Herr und Frau von Lindeck und die Familie Stein. Sämmtliche Anwesende stehen um den Geburtstagstisch, der reich mit Kränzen und Blumen geschmückt und mit Geschenken bedeckt ist. Aus einem der Blumenkörbchen schaut ein schwarzes Büchlein hervor.

Frau Stein. Was steckt denn da für ein dunkles Büchlein unter den Blumen.

Stein. Sieh es nur an.

Frau Stein. Das Contobuch der Tilgungscasse. Und ich sehe, es steht gut. Aber was soll denn das schmutzige, gelbe Blättchen drin?

Stein. Lies es. Ich fand's heute früh zufällig und kann Dir nicht sagen, mit welchen Gefühlen ich es angeblickt und als Blattzeichen in dies Contobuch hineingelegt habe. Es ist die letzte Quittung Schnarr's.

Frau Stein. Eine rechte Grenzscheide unserer trüben und glücklichen Tage. Und dieses Glück — (sich zu Herrn Frisch und Herrn Döring wendend und beiden innig die Hand drückend) — verdanken wir —

Döring. dem Fortschritt, der sich der Fragen der Zeit bemeistert. Es ist nicht genug, den Schritt zu thun, sondern man muß ihn auch als einen Fortschritt erkennen. Und dies that hier unser Herr Frisch. Ich bin und bleibe nun der Agent, der Vermittler solcher Geschäfte. Denn ich kann mir kein schöneres, ehrenbringenderes Geschäft denken, als der Vertreter einer Gesellschaft zu sein, die so vielen Segen verbreitet, indem sie überall, wo sie eingreift, den Bedrängten zur rechten Zeit die rechte Hilfe bringt.

v. Lindeck. Zur rechten Zeit die rechte Hilfe, das ist das wahre Wort. Beides habe ich an mir empfunden. Und gerade der heutige Tag ist's, den mir die Gesellschaft zu einem hohen Festtage gemacht hat. Denn heute vor fünf Jahren schloß sich durch ihre Hilfe ein Leben voll drückender Sorge und Gefahr für mich ab, und ein neues begann, in welchem ich Ruhe und Genüge und das Bewußtsein einer freundlichen, gesicherten Existenz zu steten Begleitern hatte.

Frisch. Und heute gab Ihnen die Gesellschaft das Pfund zurück, das Sie ihr anvertraut hatten?

v. Lindeck. Ja, und getreulich. Mein altes Familiengut prangt und blüht, daß sich die vorangegangenen Geschlechter noch im Grabe darüber freuen und die nachwachsenden mit mir den Tag segnen werden, an dem ich mein Schicksal in so getreue Hand gelegt habe.

Frisch. „An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen!“ Das finden Sie schon jetzt, und noch mehr werden Sie es finden, wenn die Tilgungscasse ihr wohlthätiges Werk vollendet und die Last, welche von der Versicherung nur unschädlich gemacht, nicht gehoben werden konnte, gänzlich hinweggenommen hat. In dieser Verbindung der Tilgung mit der Versicherung liegt das Große und Schöne der Idee. Indem dem Grundbesitze vermehrtes Capital zugeführt wird, wird ihm anscheinend eine größere Last zugeführt; allein nur anscheinend: die Gesellschaft gleicht dem Arzte, der durch seine heilsame Medicin den Organismus scheinbar noch mehr bedrückt, aber nur die ganze Energie desselben erweckt und dadurch dem Körper die volle Gesundheit zurückgiebt.

Döring. Sehr richtig. Die Tilgung erfordert die höchste Anspannung der gesammten Thatkraft des Grundbesitzers. Die Versicherung giebt ihm die Mittel dazu und bahnt den Weg zum steilen Pfade. Ein Kinderspiel ist's nicht, mit der drückenden Last einer hohen Verschuldung auf dem Nacken diesen Pfad zu gehen. Aber die Gesellschaft denkt, es mit Männern zu thun zu haben. Es gilt, zu entbehren und mit alten Gewohnheiten zu brechen, wie es unser Herr v. Lindeck gethan, und sich zu rühren und die Faust an's Steuer zu legen gegen ein Meer von Uebeln, wie wir's bei unserm Stein gesehen — dann wird's gelingen. Also, auf Männer rechnet die Gesellschaft, und dabei unterscheidet sie nicht zwischen hoch und niedrig, zwischen Stadt und Land, zwischen denen, die mit großen und denen, die mit kleinen Zahlen rechnen. Nur das Ihrige sollen sie thun, wie sie das Ihrige thut. „An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen!“

Stein. So hat sich's denn also wieder bewahrheitet, was ich schon so oft gehört habe, daß in den Grundsätzen, auf welche die Gesellschaft fußt,

und in der Art, wie sie ihre Grundsätze zur Ausführung bringt, mehr Moral steckt als in manchem dicken Sittenpredigtbuche. Und merkwürdig, die Gesellschaft leidet hierbei gar keinen Schaden. Eins stützt und hebt das Andere.

Frisch. Das ist die Harmonie der Interessen. Was wirthschaftlich richtig ist, muß auch moralisch gut sein; was moralisch gut ist, kann nicht nothwendigerweise mit Nachtheilen verknüpft sein.

Frau v. Lindeck. Feiern auch wir eine Harmonie. (Sich Alle die Hände gebend.) Feiern wir heute die Harmonie unsrer Familien. Gemeinschaftliches Unglück führte uns zusammen; möge unser gemeinschaftliches Glück das Band fortdauernder treuer Freundschaft sein!

Alphabetisches Register.

Druck von E. Blochmann und Sohn in Dresden.

Annonce.

Sächsische

Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft

zu

Dresden,

bestätigt durch Decret der Königl. Sächs. Staatsregierung
vom 12. September 1859.

Bei dieser Gesellschaft können Verträge abgeschlossen werden auf

1) Versicherung hypothekarischer Forderungen gegen Subhastationsverlust;
2) Versicherung der Zinsen hypothekarischer Forderungen gegen unpünktliche Zinszahlung;
3) Versicherung des von der Gesellschaft ermittelten Gesammtwerths von Grundstücken gegen Subhastationsverlust etwaiger darauf haftender hypothekarischer Forderungen.

Alle diese Versicherungen werden je nach Auswahl sowohl nur für Friedenszeiten, als auch nur für Kriegs- und Revolutionszeiten, oder endlich auch für Friedens- und Kriegs- und Revolutionszeiten giltig und auf die Dauer von 2 bis 5 Jahren geschlossen.

Außerdem bestehen bei der Gesellschaft:

4) eine Centralstelle für den Hypothekenverkehr zur Vermittelung von Angebot und Nachfrage von Hypothekencapitalien,
5) eine Hypotheken-Tilgungs-Casse zu obligatorischer und facultativer Tilgung versicherter Hypotheken.

Vermöge ihrer Einrichtung bewirkt diese Casse die Tilgung sämmtlicher Hypothekschulden auf einem Grundstücke in einem Zeitraume von 36 Jahren mit nur 42½ Procent Einzahlung innerhalb dieser Zeit; sie ist ebensowohl für städtische wie für ländliche Grundstücke qualificirt und verschafft deren Besitzern den Vortheil unkündbarer Darlehne während der Tilgungsperiode, ohne das Verhältniß zwischen Schuldner und Gläubiger zu alteriren.

Ausführlichere Geschäftsprogramme, Antragsbestimmungen, Versicherungsbedingungen und Regulative für die Hypotheken-Tilgungscasse sind wie bei allen Agenturen so auch in Dresden im Hauptbureau der Gesellschaft, Altmarkt Nr. 7. II., zu haben.

Die Prämien für die Versicherung sind auf's Billigste gestellt; sie betragen im großen Durchschnitt, excl. bestimmter Zuschläge für andere Gefährlichkeiten:

a. bei der Hypothekenversicherung (ohne gleichzeitige Zinsenversicherung), wenn der Rang der Forderung ist:

von unter bis 10 % des Werths des Grundstücks ca.	$\frac{1}{2}$	Thlr.	für 1000 Thlr. versichertes Capital.
von über 10—20 % = = = = =	$\frac{2}{3}$	=	
= = 20—30 % = = = = =	1	=	
= = 30—40 % = = = = =	$1\frac{1}{2}$	=	
= = 40—50 % = = = = =	$2\frac{1}{2}$	=	
= = 50—60 % = = = = =	5	=	
= = 60—70 % = = = = =	8	=	
= = 70—80 % = = = = =	12	=	

b. bei der Hypothekenversicherung mit gleichzeitiger Zinsenversicherung erhöhen sich die Prämiensätze sub a. um 1 Thlr. für je 1000 Thlr.

c. bei der Grundstückswerth- und Integral-Versicherung ist die Prämie, wenn die Versicherungssumme vom Taxwerth des Grundstücks beträgt:

1—40 %	ca.	$\frac{1}{2}$	Thlr.	für 1000 Thlr. Versicherungssumme.
1—50 %	=	$\frac{3}{5}$	=	
1—60 %	=	$1\frac{1}{5}$	=	
1—70 %	=	2	=	
1—80 %	=	3	=	

d. bei der Zinsenversicherung (ohne gleichzeitige Hypothekenversicherung) beträgt die Prämie, wenn der Rang der Forderung, von welcher die Zinsen versichert sind, ist:

von unter bis 10 % des Werths des Grundstücks ca.	1	Thlr.	für 1000 Thlr. des Darlehnscapitals.
= über 10—20 % = = = = =	1	=	
= = 20—30 % = = = = =	1	=	
= = 30—40 % = = = = =	1	=	
= = 40—50 % = = = = =	2	=	
= = 50—60 % = = = = =	3	=	
= = 60—70 % = = = = =	4	=	
= = 70—80 % = = = = =	5	=	

Während der Kriegszeiten giltige Capital- und Zinsenversicherungen können sich nur bis zu $66\frac{2}{3}$ Procent des Werths der Grundstücke belaufen, und es erhöhen sich in solchen Zeiten die entsprechenden ebengenannten Prämiensätze um das Doppelte. Dahingegen werden nur für Friedenszeiten allein giltige Capital- und Zinsenversicherungen bis 80 Procent des Werths der Grundstücke angenommen.

Anträge auf Versicherungen können sowohl bei den Vertretern der Gesellschaft, als auch bei dem Directorium der letzteren in Dresden direct angebracht werden, und werden solche schon jetzt bei diesem aus allen Ländern Deutschlands entgegengenommen.

Antragsbestimmungen.

A. Versicherung gegen Subhastationsverlust.

1. Zeit des Antrags. Die Beantragung der Versicherung gegen Subhastationsverlust bei der Sächsischen Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft oder ihren Vertretern kann zu jeder Zeit erfolgen.

2. Gattung des Antrags. Die Sächsische Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft übernimmt nachstehend verzeichnete verschiedene Arten von Versicherungen hypothekarischer Forderungen gegen Subhastationsverlust.

a) Nur in Friedenszeiten giltig.

Kategorie I. Hypothekversicherung auf Antrag des Gläubigers, mit Zinszahlung durch den Schuldner.

" II. Hypothekversicherung auf Antrag des Schuldners eines bestimmten Gläubigers, mit Zinszahlung durch den Schuldner.

" III. Hypothekversicherung auf Antrag des darlehnsuchenden Grundstücksbesitzers (mithin Schuldners) eines noch unbestimmten Gläubigers, mit Zinszahlung durch den Schuldner. (Interimspolice.)

" IV. Grundstückswerth-Versicherung für den Besitzer des Grundstücks.

" V. Hypothek- und Zinsenversicherung für den Gläubiger, mit Zinszahlung durch die Gesellschaft.

b) Nur in Kriegs- und Revolutionszeiten giltig.

Kategorie VI. Hypothek- und Zinsenversicherung für den Gläubiger, mit Zinszahlung durch die Gesellschaft.

c) In Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten giltig.

Kategorie VII. Hypothek- und Zinsenversicherung für den Gläubiger, mit Zinszahlung durch den Gläubiger.

" VIII. Grundstückswerth-Versicherung für den Besitzer des Grundstücks.

" IX. Hypothekversicherung auf Antrag des Gläubigers, mit Zinszahlung in Friedenszeiten durch den Schuldner, in Kriegs- und Revolutionszeiten durch die Gesellschaft.

" X. Hypothekversicherung auf Antrag des Schuldners eines bestimmten Gläubigers, in Friedenszeiten mit Zinszahlung durch den Schuldner, in Kriegs- und Revolutionszeiten durch die Gesellschaft.

" XI. Hypothekversicherung auf Antrag des darlehnsuchenden Grundstücksbesitzers (mithin Schuldners) eines noch unbestimmten Gläubigers, für Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten, mit Zinszahlung in Friedenszeiten durch den Schuldner und in Kriegs- und Revolutionszeiten durch die Gesellschaft. (Interimspolice.)

Der Antragsteller hat sich zu erklären, nach welcher dieser verschiedenen Versicherungsarten er bei der Gesellschaft versichern will, um demgemäß seinen Versicherungsantrag zu stellen.

3. Formelle Behandlung des Antrags. Die Beantragung der Versicherung muß in der durch die Antragsformulare zu jeder der oben genannten Kategorien

vorgeschriebenen Form geschehen. Diese Form ist, daß der Versicherung-Nachsuchende zunächst die in dem betreffenden Antragsformulare enthaltenen Fragen richtig beantwortet oder unter seiner Verantwortung beantworten und alsdann das Antragsformular, gehörig vollzogen, nebst den in § 4 vorgeschriebenen nothwendigen Unterlagen des Antrags und unter Beifügung der nach § 5 geordneten Antragsgebühren, an den Vertreter der Gesellschaft zurückgelangen läßt. Ist dem Antrage Folge zu geben, so verschreitet die Gesellschaft ungesäumt zur Werthsermittelung des Grundstücks, welches für das zu versichernde Darlehn haften soll, oder für welches eine Grundstückswerth-Versicherung beantragt ist.

4. Nothwendige Unterlagen zum Antrage*). Neben den Antworten auf die Fragestücke sind von dem Besitzer des fraglichen Grundstücks, resp. durch den betreffenden Gläubiger, im Originale oder in beglaubigten Abschriften bei dem Directorium der Gesellschaft oder deren Vertretern einzureichen:

a) eine vollständige, unter dem neuesten Datum ausgestellte oder doch bis dahin revidirte und anderweit abgeschlossene beglaubigte Abschrift des Foliums des Grundstücks aus dem Grund- und Hypothekenbuche. Ist für das Grundstück ein Folium noch nicht eröffnet, so hat der Antragsteller die von der Gesellschaft in diesem Falle für nöthig erachteten anderweiten Nachweise auf seine Kosten beizubringen;

b) das Besitzstandverzeichniß;

c) der letzte Recognitionsschein der Immobiliar-Brandversicherungs-Anstalt über die Taxe und Versicherung der Gebäude;

d) eine beglaubigte Abschrift der Besitzurkunde über das Grundstück oder das Original dieser Urkunde selbst;

e) dafern es sich um Versicherung einer bestimmten Hypothek handelt, welche zur Zeit der Antragstellung auf Versicherung derselben schon über einen Zinstermin auf des Schuldners Grundstück haftet: eine Abschrift oder das Original der Quittungen über die bisherige Zinsenabführung.

5. Antragsgebühren. Mit dem vorschriftmäßig abgefaßten Antrage und den nach § 4 dazu erforderten Beilagen ist zu Bestreitung der Kosten der Prüfung des Antrags eine Antragsgebühr einzusenden, welche bei einer zu versichernden Summe bis mit 1000 Thlr. Einen Thaler, von 1001—5000 Thlr. Zwei Thaler, von 5001—10000 Thlr. Drei Thaler, von 10001—20000 Thlr. Vier Thaler, von 20001—50000 Thlr. Fünf Thaler, von über 50000 Thlr. Zehn Thaler beträgt. Stellt sich eine Localtaxation des Grundstücks als nothwendig heraus, so kann die Gesellschaft, bevor sie dieselbe veranstaltet, die Erlegung einer Caution von dem Antragsteller verlangen. Wenn auch die Versicherung abzulehnen ist, so können vom Antragsteller weder die Kosten der Prüfung des Antrags noch der Taxation zurückverlangt werden.

6. Ausfertigung des Antrags. Die definitive Entscheidung über die Annahme und Ausfertigung eines Versicherungsantrags ist in allen Fällen dem Directorium der Gesellschaft vorbehalten. Die Gesellschaft ist weder verpflichtet, jedem Antrage auf Versicherung Folge zu geben, noch verbunden, im Falle der Ablehnung deren Gründe mitzutheilen. — Wird ein Antrag abgelehnt, so erfolgt die Zurücksendung

---

*) Die nachbezeichneten Unterlagen sind mit den Namen, welche sie im Königreiche Sachsen führen, benannt. Bei Anträgen aus andern Ländern sind die diesen Documenten entsprechenden ähnlichen Schriftstücke als Unterlagen zum Antrage zu produciren.

der etwa schon an die Gesellschaft gelangten Unterlagen (§ 4) im recommandirten Briefe durch die Post oder die persönliche Aushändigung gegen Quittung.

B. Versicherung gegen unpünktliche Zinszahlung.

1. **Zeit des Antrags.** Wie bei A. 1.

2. **Gattung des Antrags.** Die Sächsische Hypotheken-Versicherungs-Gesellschaft übernimmt die Versicherung und Auszahlung der Zinsen hypothekarischer Forderungen:

Kategorie I. nur für Friedenszeiten;
" II. nur für Kriegs- und Revolutionszeiten;
" III. für Friedens-, Kriegs- und Revolutionszeiten.

Ferner übernimmt die Gesellschaft die Zinsenversicherung und Auszahlung:
für bereits bei ihr gegen Subhastationsverlust versicherte Forderungen, sowie auch für nicht bei ihr gegen Subhastationsverlust versicherte Forderungen.

Jedoch kann sich in allen diesen Fällen die Versicherung nur immer auf die Zinsen von bestimmten hypothekarischen Capitalien und auf die Seiten des Schuldners wirklich zu zahlenden Zinsen erstrecken.

Der Antragsteller hat sich zu erklären, nach welcher Weise er die Zinsen versichern will, und demgemäß seinen Antrag zu stellen.

3. **Person des Antragstellers.** Die Beantragung einer Zinsenversicherung kann nicht vom Schuldner, sondern nur vom oder für den Gläubiger oder von Personen geschehen, welchen eine hypothekarische Forderung weiter verpfändet ist, dafern in allen diesen Fällen die Fundamentalbedingungen der Zinsenversicherung erfüllt werden können.

4. **Formelle Behandlung des Antrags.** Analog wie bei A. 3.

5. **Zulässige Dauer der Versicherung im Antrage.** Zinsenversicherungen können niemals auf einen längern als fünfjährigen Zeitraum, eventuell bis zur Rückzahlung der Hauptforderung und Löschung der desfallsigen Hypothek innerhalb dieses Zeitraums, beantragt werden.

6. **Unterlagen des Antrags.** Der Antragsteller hat mit dem Antrage auf Zinsenversicherung einer bereits auf einem Grundstücke haftenden hypothekarischen Forderung zugleich einzureichen:

a) seine über die Hauptforderung in Händen habende Urkunde und
b) eine beglaubigte Abschrift des Foliums aus dem Grund- und Hypothekenbuche für das verpfändete Grundstück.

7. **Antragsgebühren.** Mit dem vorschriftsmäßig abgefaßten Antrage und den nach § 6 dazu erforderten Beilagen ist, wenn die jährliche Zinsenforderung unter 50 Thaler beträgt, eine Prüfungsgebühr von Einem Thaler, dahingegen wenn die jährliche Zinsenforderung 50 Thaler und mehr beträgt, eine solche von Zwei Thalern einzusenden. Diese Gebühr wird nicht zurückerstattet. Erheischt die Prüfung des Antrags einen höhern Aufwand, so hat der Antragsteller dafür aufzukommen.

8. **Ausfertigung des Antrags.** Analog wie bei A. 6.